Fernando Díaz-Plaja

Los siete pecados capitales en Estados Unidos

Alianza Editorial

FERNANDO DIAZ-PLAJA, que llegó por primera vez a los Estados Unidos de Norteamérica en septiembre de 1950, ha vivido en el país cerca de ocho años, como profesor en las universidades de Pensilvania, California, Tejas, Arizona, y como conferenciante o simple turista en la mayoría de los otros cincuenta estados, incluyendo Hawai. Pero incluso durante sus ausencias europeas ha seguido de cerca, a través de relaciones personales, periódicos y libros, el camino del coloso americano, que por su peso en la vida mundial permite a la mayoría de los seres del planeta hacer uso frente a él de sus reservas de amor o de odio.

Un país presente en las decisiones de todos los demás, tanto en lo positivo como en lo negativo. Un país que despierta demasiada pasión para que pueda ser juzgado imparcialmente.

Fernando Díaz-Plaja lo ha intentado con este libro, fruto de muchos años de mirar y escuchar, de estudiar y comparar. El éxito alcanzado por "El español y los siete pecados capitales" le ha animado a emplear la misma técnica a la hora de describir el espíritu estadounidense, visto también aquí a lo largo de los siete canales de nuestras debilidades humanas. "Al fin y al cabo —concluye el autor— los Pecados Capitales son universales. Lo único que los distingue nacionalmente es la importancia que reciben y el énfasis con que se cometen en las distintas latitudes".

QUINTA EDICION

NUNC COGNOSCO EX PARTE

THOMAS J. BATA LIBRARY
TRENT UNIVERSITY

WITHDRAWN FROM
THOMAS J. BATA
LIBRARY

Digitized by the Internet Archive
in 2019 with funding from
Kahle/Austin Foundation

https://archive.org/details/lossietepecadosc0000diaz

LOS SIETE PECADOS CAPITALES EN ESTADOS UNIDOS

LOS SIETE PECADOS CAPITALES EN ESTADOS UNIDOS

por

FERNANDO DÍAZ-PLAJA

Quinta edición

con ilustraciones de

MINGOTE

ALIANZA EDITORIAL
MADRID

E169.1 .D53 1970

© Fernando Díaz-Plaja, 1969
Alianza Editorial, S. A. Madrid, 1969, 1970
Calle Milán, 38; ☎ 200 0045
Depósito legal: M. 27.406 - 1969
Cubierta: Daniel Gil
Impreso en España por Talleres Gráficos Montaña
Calle Amor Hermoso, 89. Madrid-19
Printed in Spain

Prólogo

208631

Nota preliminar

Llegué por primera vez a los Estados Unidos de Norteamérica en septiembre de 1950 y he vivido en el país cerca de ocho años; ĉomo profesor en universidades de Pensilvania, California, Tejas, Arizona y Puerto Rico, y como conferenciante o simple turista, en la mayoría de los cincuenta estados, incluyendo Hawai. Pero, incluso durante mis ausencias europeas seguí de cerca, a través de familiares, amigos, periódicos y libros, el camino de este coloso, de tanto peso en la vida mundial, que permite a la mayoría de los seres del planeta usar de sus reservas de amor o de odio. Un país presente en las decisiones de todos los demás, tanto en lo positivo como en lo negativo. Un país que despierta demasiada pasión para que pueda ser juzgado imparcialmente.

Yo lo he intentado con este libro, fruto de mucho tiempo de mirar y oír, de estudiar y comparar. Lo único nuevo es la forma de ordenar las experiencias norteamericanas. El éxito alcanzado

por «El español y los siete pecados capitales» me ha animado a emplear la misma técnica en el estudio del espíritu «yanqui», visto aquí a lo largo de los siete canales de nuestras debilidades humanas.

Al fin y al cabo, los Pecados Capitales son universales. Lo único que los distingue, nacionalmente, es el énfasis con que se cometen en las distintas latitudes. Por lo demás, hay bien poca originalidad en ese sentido.

Santa Bárbara, California, mayo de 1967.

Soberbia

El libro se titula *La arrogancia del poder* y su autor se llama William Fulbrihgt, un senador por el estado de Arkansas, y uno de los hombres más admirados y odiados de este país. Porque es uno de los pocos políticos que se atreven a condenar la guerra del Vietnam sin temor a ser llamado «traidor». Porque lo dice desde su puesto, importantísimo, de presidente de la comisión de asuntos exteriores del Senado norteamericano.

Del asunto del libro hablaré más tarde. Ahora me interesa sólo el título. Un título audaz y humilde al mismo tiempo. Por vez primera en la historia del país, un político preeminente lanza al viento una afirmación que estaba en todas las mentes, pero que no se mencionaba concretamente. El inmenso poder, la fuerza de los EE. UU. Y el posible mal uso, la arrogancia (o embriaguez, en castellano) de ese mismo poder.

Todo norteamericano crece con la conciencia de pertenecer al más importante entre los países

del mundo, el de mayor potencia militar y económica, el vencedor hasta ahora de todas las guerras emprendidas, el que ofrece al individuo el más alto nivel de vida conocido hasta ahora con diferencia con el de su más inmediato seguidor en la pugna política: Rusia.

El norteamericano está seguro geográficamente. Tanto que se apoderó del nombre de todo un continente para limitarlo al espacio entre sus fronteras. «América», se exalta el más popular de los cantos patrióticos. «América», la tierra de los bravos. La «casa de América» en ciudades europeas o asiáticas no representa, como sería lógico, la diversidad del hemisferio desde el estrecho de Bering hasta el cabo de Hornos; a la casa de América se va a aprender quién era Lincoln y a admirar fotos de las fábricas de acero de Pittsburg.

Los estados europeos, los asiáticos y ahora los africanos han nacido rodeados de países hostiles y, en su desarrollo, ha habido siempre el temor de que las fronteras no bastasen a contenerles. Los Estados Unidos, «América», se ha sentido a salvo desde el primer momento. Dos mares a los lados, una inmensa flota para pasarlos (y si hace falta la comunicación para que ésta pueda desplazarse más fácilmente, crearemos una nueva nación, Panamá, de la reluctante Colombia y construiremos un canal).

A los dos lados, este y oeste, los mares; al norte, un estado, hermano en lengua y en tradición democrática, demasiado poco poblado para ser un rival, lo bastante para constituir un buen mercado. Al sur el posible enemigo, religión, lengua, tradición distinta. Pero con una debilidad típicamente hispánica. Desunión. Esta frontera no será tan estable como la de Canadá, pero mejor sería para los mejicanos. Fuera de California, fuera de Arizona, fuera de Tejas. Luego el olivo

de la amistad y, sobre todo, del dinero. Los resquemores antiguos se cubren con negocios modernos. Los turistas llegan por millones haciendo olvidar a los millares de «marines» que ocuparon la ciudad de Méjico. Las empresas yanquis, al margen de su propio interés, producen riqueza para el indígena. ¿Quién va a acordarse del olvidado «gringo» y de Pancho Villa si no es en forma folklórica?

De vez en cuando, hay rumores disonantes. El ministro de Hacienda del Canadá lanza, en mayo del año 1966, una protesta contra el dominio económico de su país por los EE. UU. (El 62 por 100 del petróleo, el 52 por 100 de la industria minera, el 35 por 100 de la del papel les pertenece.) ¡No se puede tolerar!, grita el ministro. Pero lo dice con la boca pequeña. Porque la alternativa no es EE. UU. o Canadá. Dada la diferencia de posibilidades, es Estados Unidos o la espera de otros veinte años para que los canadienses tengan mejores sueldos, mejores casas, mejores coches. Y el «dominio» americano se hace, además, con una sonrisa. Los canadienses son los únicos extranjeros que pueden entrar en U. S. A. sin visado...

«¡No sucede así con nosotros!», grita el mejicano de vez en cuando. Los únicos que van fácilmente a los Estados Unidos son los braceros, trabajando en California en algo que los americanos no quieren hacer. ¡Explotación del pobre! ¡Desprecio al latino!

(Pero cuando se suprimió el envío de los braceros por el Congreso, los mejicanos se quejaron de nuevo, y con razón. Miles de personas sin trabajo.)

Así los Estados Unidos está segura del vecino del norte y del sur, aunque de vez en cuando éstos tomen su pequeña venganza y den su muestra de independencia. Canadá comercia con la

China comunista y reconoce al gobierno de Pekín como legítimo. Méjico hace lo mismo con el de Castro, manteniendo con La Habana el cordón umbilical de su línea aérea. En ambos casos, es sólo el derecho al pataleo y Washington, después de mostrar su irritación, lo comprendió así.

La soberbia americana se basa en un sistema político, que, aun reconociendo sus defectos, consideran el mejor del mundo. Es la democracia, la elección de sus gobernantes por el pueblo. No han conocido otro gobierno ni tienen interés en conocerlo. Resulta significativo que la expresión «golpe de Estado», es tan extranjera en la mentalidad americana que no ha sido necesario encontrar equivalente en inglés. Hoy los americanos se refieren a la toma del poder por la fuerza, especialmente por el ejército, con el nombre francés «coup d'etat» o simplemente «coup».

El sistema, además de ser útil en lo práctico, es bueno en el sentido moral. La acusación de materialismo tantas veces lanzada contra U. S. A. olvida que, entre las raíces puritanas de este país hay el convencimiento de que sus acciones están en el lado de la ética, de la justicia, de la verdad. De la misma manera que en sus películas primitivas había siempre buenos y malos, los primeros en caballo blanco, los segundos en caballo negro, igualmente el mundo político está dividido en dos grandes grupos, con los Estados Unidos a favor del moral y del justo.

La seguridad de que sus acciones, incluso las más brutales, están basadas en un ideal, alcanza curiosas manifestaciones. Con motivo de la polémica sobre la guerra del Vietnam, el senador Long, de Luisiana, hizo al general Taylor, ex embajador en ese país, que actuaba de testigo, una pregunta que probaba tanto la educación del político como su ingenuidad. «Díganos, general», dijo más o menos, «¿no es cierto que en la lu-

cha internacional somos los buenos?» («the good guys?»). El militar-diplomático contestó, evidentemente azorado, que él lo creía así.

Cuando en la prensa estalla algún escándalo de tipo nacional, la sorpresa de los americanos medios es manifiesta, porque, a pesar de todos sus chistes e ironías sobre el sistema, creen fundamentalmente en él y en sus buenas intenciones. Con motivo de la revelación de las actividades de la CIA (Central Intelligence Agency) comentaba uno de los primeros periodistas políticos, Walter Lippman, que, hasta entonces, la gran mayoría americana daba por descontada la pureza de los motivos del gobierno y la limpieza de sus acciones. (*Santa Bárbara News Press*, Calif. 25 febrero 1967).

Esa seguridad moral es la que agrava la violencia del americano cuando descarga su ira contra alguien, llámese Hitler, Japón, los comunistas. Su causa es sagrada, porque es justa y cree estar tanto en lo cierto como los cruzados frente a los musulmanes en la Edad Media. Deshacer al enemigo se convierte en una empresa casi santa y la natural benevolencia, el respeto al derecho ajeno del americano, desaparece totalmente hasta pasada la crisis, con el malvado castigado. La soberbia americana se basa en un sistema económico del que, sin negar las injusticias, consi deran el mejor del mundo. En un nivel de vida que, aun con sus pobres, es el más alto. El ex presidente Hoover, al tratar de la inferior situación de los negros, hizo notar que esa minoría «oprimida» poseía más coches que los que ruedan en toda la Europa oriental. Y los obreros que, en todo el mundo, son de izquierdas resultan aquí tan conservadores que los portuarios se niegan a desembarcar mercancía de buques que vayan al Vietnam del Norte o comercien con Cuba.

Todos los demás países tienen que ajustarse, lo

más posible, a esta perfección. El jefe de estado thailandés, por ejemplo, «debería» estrechar las manos de la gente que le aplaude como hace Johnson, la prensa tiene que poder decir lo que quiera como en América, y estar sujeta a leyes de libelo y calumnia como aquí, la industria tiene que ser privada e independiente de controles estatales. Los sindicatos capaces de ir a la huelga y, como último recurso del individuo dominado por una situación que no puede cambiar, hay la carta al director en los periódicos o el derecho de poner un «picket», es decir, un hombre o veinte con una pancarta, a la puerta de la institución que les ha ofendido económica o políticamente.

Ultimamente se habla mucho en U. S. A. del «birth control», que, según muchos, debería ser obligatorio en el mundo. El problema de la superpoblación ha asustado a la gente desde que Malthus lanzó su tremenda profecía —nunca realizada— de que el desastre es seguro porque la población crece en progresión geométrica mientras la producción de comida lo hace en progresión aritmética. El interés de los EE. UU. por ese problema es lógico si se piensa que es la nación encargada por el destino de alimentar al mundo y se levantan voces, cada vez más a menudo, pidiendo que los países subdesarrollados adopten medidas para evitar que el número de pobres aumente más. Según ellos, cada sociedad tiene que preocuparse de que las familias tengan sólo los hijos que puedan mantener dignamente. Cuando he intentado saber a qué le llamaban vivir dignamente, ha ocurrido un diálogo parecido a éste:

El. — Unos hijos que puedan tener el cuidado normal...

Yo. — ¿Qué es el cuidado normal?

El. — El lógico. Una casa cómoda...

Yo. — ¿Cómoda para quién? ¿Para el americano o para el indio?

El. — Cómoda es cómoda para todos..., una alimentación con las vitaminas necesarias: carne, verdura...

Yo. — Muchos indios no comen carne y prefieren el arroz a la verdura.

El. — ...educación hasta llegar a la universidad, si es necesario.

Yo. — ¿Y si prefiere el nirvana?

No había manera de entenderse. Todo lo que se aparte de su ideal de vida es increíble para el americano medio y le parece imposible que se pueda encontrar la felicidad fuera.

«Los Estados Unidos son potentes», cantaba Rubén Darío. Su seguridad geográfica se alía con la de su historia. Seguridad en su organización interior. El trozo de papel firmado en 1776 para fijar la forma en que querían gobernarse unos pocos campesinos sigue sirviendo, en sus líneas básicas, para administrar los destinos de doscientos millones de seres viviendo en un ambiente urbano e industrial, totalmente imposible de prever en el siglo XVIII, y el orgullo de la casa bien administrada se une al de la moralidad de la familia. Hay algunas leves referencias al mal trato que a veces causaron a los pieles rojas los colonizadores, pero, en general, el americano mira a su pasado con orgullo, destacando la comprensión y la tolerancia que marcaron los años de la nación. Al subordinar la historia de la humanidad a la nacional, al considerarse nacidos sólo con la independencia, el americano medio puede hablar con indignación y lástima de dramas extranjeros como la Inquisición, las guerras religiosas, la dureza de la vida medieval, como si no tuvieran nada que ver con ello, como si el inquisidor, templario, el soldado de Wallenstein no fuera tan su abuelo como de los europeos. Al hacer tabla rasa del pasado que no les gusta y empezar la cuenta en el momento de pisar estos

suelos, los americanos se han creado una nueva virginidad que no mancha ninguno de los crímenes de la antigüedad. Lo hacían otros. El que esos otros llevaran los nombres de García, Brown, Schmitt, Jurgenson, Rossi, tal como los americanos de hoy, es pura coincidencia.

Lo más curioso de esta actitud es que puede repetirse, cada diez o veinte años, sin problema. Los millones de emigrantes que a este país llegan pasan, automáticamente, a formar parte del grupo selecto, con porvenir risueño y un pasado impoluto. La historia de las barbaridades quedó allá, con los abuelos demasiado viejos para el viaje, y todas las historias de familia se inician con la declaración de principios de la Constitución americana. Llegar a Nueva York (o a Ellis Island) significó un baño del purificador Jordán. Nunca ha existido más claramente la expresión de renacer, nunca ha tenido más significado la estereotipada frase de comenzar una nueva vida.

La fusión de tanto elemento diverso (el famoso «melting pot» de la sociedad americana) se ha hecho a velocidad increíble. Si el emigrante necesita unos años (especialmente si ha emprendido el viaje pasados los treinta), para acostumbrarse a cambiar de «piel nacional», cuando lo hace se convierte en el más fanático defensor de los intereses del nuevo país. Como en el caso de los conversos, que dieron a la Inquisición sus más feroces perseguidores de judíos, los que propugnan en el tren, en el avión, en un bar las medidas más duras contra los posibles enemigos de su nueva patria, son los que tienen el acento foráneo más marcado. (*«Ve* Americans, can not tolerate...»)

Esa actitud se intensifica cuando más alejada está la raíz del recién llegado de la anglosajona, blanca, protestante, que constituyó la base del país y que sigue siendo, a pesar de los aluviones

raciales, la base de esta sociedad. Yo he notado, por ejemplo, que el latino que forma parte de la burocracia americana acostumbra a hablar al presunto emigrante con un aire de recelo y desprecio que no tendrá jamás el nacido en los Estados Unidos de padre americano. Recuerdo a un tal Armenta, apellido que indicaba claramente como de ascendencia italiana (Armenta es «ganado» en latín), y que estaba de cónsul en Madrid. Hablaba al viajero en potencia con una increíble superioridad, comentaba irónicamente sus faltas de inglés, apuntaba suspicacias sobre el motivo de su viaje. No hay que ser profesional de la psicología para notar en su pedantería el ansia de mostrar a gritos un americanismo, que el nombre delataba como reciente. Uno no podía menos que pensar que, con la mitad de las dificultades que él ponía, su padre o su abuelo no hubieran podido nunca entrar en U. S. A. y él estaría, a estas horas, cuidando ovejas en los alrededores de Salerno.

Y es muy posible que esta frustración del converso la hiciera pagar, preferentemente, a su mismo padre. La novela, el teatro, el cine americano, han denunciado a menudo el drama del choque entre la segunda generación hablando inglés corrientemente y los padres que se obstinan—¡no saben otra cosa!—en mantener el polaco, el italiano, el español. Muchas veces el muchacho, obsesionado en ser como los compañeros de clase, se niega a hablar otro lenguaje. Así resulta el caso increíble que este país, que podría tener millones de bilingües utilísimos—diplomacia, comercio, espionaje—para el papel mundial que ahora desempeña, es nación de una sola lengua. (Hace unos años la organización universitaria Modern Languages Association reveló que en el escalafón diplomático americano sólo había un 22 por 100 que hablara otro idioma aparte del inglés.

Su denuncia contribuyó a que en los últimos años se intentara corregir este defecto.)

La negativa a aprender otro idioma procede, como en el caso de los padres de este país, los ingleses, de una seguridad unida a una inseguridad. La primera es que el inglés basta para ir por todo el mundo, seguridad naturalmente basada en la historia del Imperio Británico y que, en el caso americano, se apoya además en la extensión de este país, tan grande que traş seis días de viaje en tren o automóvil permite seguir encontrando gente que habla el mismo idioma Y la inseguridad es la dificultad que el anglosajón tiene para hablar otros idiomas, y que les hace rehuir el inicial esfuerzo.

La escena en Moscú, septiembre de 1966. Una señora de San Luis, Missouri, está hablando pacientemente con la camarera en el pasillo del hotel donde se alberga. «Querida», la está diciendo, «quiero que me traiga a la habitación un té completo, ¿comprende?, un té completo; ande, sea buena, que no he comido nada desde las seis y son ya las diez y media, ande...». La camarera sonríe, «da, da». Intervengo para explicarle a la señora que la muchacha no habla una palabra de inglés y que además no hay servicio nocturno en el hotel. La señora sacude la cabeza. Se niega a creer que haya algún hotel del mundo en que no hablen inglés. Insiste: «Querida..., un té completo.» Cuando por fin se cerciora que sus esfuerzos son inútiles, se indigna. «¡Pues dígale a esa señorita que no volveré a Rusia!» Me esfuerzo en hacerle comprender que esa amenaza no va a producir ninguna conmoción en el Kremlin, pero se niega a aceptar mi teoría. «¿No? Que le digan al jefe eso, ¡que la señora Smith, de San Luis, Missouri, ha terminado con Rusia para siempre!»

Es un caso típico de la tradición imperial. Del

«civis romanus sum» que bastó a salvar la vida de San Pablo, del abanicazo dado por un jefe moro a un cónsul francés y que convirtió a Argelia en francesa por decenas de años, del desembarco de marines en la costa de Africa buscando a Al Raisuni, de la flota inglesa desplegándose ante Alejandría para proteger los intereses de un solo súbdito británico. Un gesto de hace años, hoy irremediablemente rebasado por la historia... hasta cierto punto. Unos días después de este incidente, a finales de septiembre de 1966, unos muchachos americanos eran sorprendidos en la frontera de Finlandia intentando llevarse la figura de un oso substraído del hotel de Leningrado donde se habían alojado. Se les acusó también de haber cambiado dólares en el mercado negro y fueron condenados a trabajos forzados.

La prensa americana reaccionó como si hubieran insultado a la familia de cada uno de los periodistas. No leí en ninguno de los comentarios la más leve reprobación a dos individuos que aprovechaban un viaje turístico para cometer actos contrarios a la ley del país visitado. En ningún caso hubo una censura a quienes, además siendo oficiales del ejército, habían dado muestra de lo que aquí llaman conducta indigna, «unbecoming», de un caballero que es lo que son, oficialmente, todos los militares profesionales del mundo. Y la nota más interesante la dio el periódico considerado liberal, amplio y comprensivo, el *New York Times*, que tituló la noticia de la sentencia: «Dos turistas americanos mandados a Siberia», sin precisar que no iban por turistas, sino por ladrones.

En el número del día 23 de diciembre, y en la página editorial, el periódico insistía que se trataba de «ofensas menores» por haber cambiado una pequeña suma de dinero ilegalmente e «in

an obvious prank», en una broma evidente, hurtando la estatua del oso... «El grave castigo ciertamente no correspondía al delito.» Es decir, el *New York Times* intentaba reemplazar el Código soviético por su opinión americana, viendo en la aplicación de aquél un evidente intento de enturbiar las relaciones ruso-americanas. Resulta curioso advertir que, mientras el pecado de cambiar moneda ilegalmente es realmente difícil de comprender en un país que tiene demasiada confianza en su propia divisa para preocuparse de que alguien la compre fuera o dentro de EE. UU., el delito de llevarse algo está aquí cruelmente castigado; si un guardia pega un tiro a un ladronzuelo sorprendido abriendo la portezuela de un coche que no es suyo todo el mundo lo encuentra muy natural. (V. IRA.)

Lo grave, pues, no era el delito, sino quien lo juzgaba. Era un extranjero, un comunista además, y seguramente el pobre americano resultaría víctima de tan graves circunstancias coaligadas.

La desconfianza hacia el sistema penal de otros países despertó una tremenda reacción cuando las tropas, establecidas en Europa o Asia, aceptaron la jurisdicción penal del país en que se encontraban. Varios senadores y diputados, numerosos periódicos, pusieron el grito en el cielo, acusando al gobierno de abandonar a «our boys», nuestros muchachos, al capricho de unos tribunales indígenas sin sentido de lo que era la protección del individuo y los derechos del reo. Resultó luego que esa «abdicación» fue de gran ventaja para el militar complicado en un acto delictivo fuera de su país, dado que la mayoría de los casos eran de tipo sexual—violación, por ejemplo—, y ese delito se ve con mucha mayor filosofía y comprensión en Europa y Asia que

en los, todavía, puritanos Estados Unidos de América. (v. LUJURIA.)

Como pueblo, el americano se considera por encima de todos, y esa seguridad es tan grande que, aparte de los casos antes señalados, no tiene necesidad alguna de demostrarlo continuamente como haría si tuviera alguna duda sobre ello. Un profesor español residente en Estados Unidos, el doctor Vicente Lloréns, los diagnosticó brillantemente al decir que, ante el extranjero, el americano es «más tolerante que comprensivo». Como está convencido de que actúa además con la razón de su parte, le parece mal que alguien intente lo mismo que él intenta, porque sólo ve en ello malévolos propósitos. Por ejemplo, los EE. UU. tienen bases de proyectiles atómicos rodeando a la Unión Soviética, algunas, las turcas, casi en sus mismas fronteras. Pero cuando la U. R. S. S. intentó situar unos lanzamientos de cohetes a noventa millas de la costa de Florida, el país se levantó en masa en apoyo del presidente que lanzó su «ultimátum». Para un observador imparcial, la misma «inadmisible» amenaza es una base en Turquía que una base en Cuba, pero el americano medio no lo consideraba así. Ellos tenían sus armas preparadas para defenderse de una agresión soviética..., pero los rusos, *evidentemente,* actuaban con el puro propósito de exterminar a los Estados Unidos.

Lo mismo cuando se trata de la política de otros países. Dado que el sistema americano es el mejor del mundo, es lógico que procuremos llevarlo a otros países; dado que el sistema comunista es el peor del mundo, es lógico que intentemos evitar que se implante en otros países, empleando las armas si es necesario. ¡¡¡Pero que alguien nos diga a nosotros, al país de Washington, de Lincoln, cómo tenemos que gobernarnos!!!

Con motivo del viaje del presidente Johnson a Australia, un grupo de ciudadanos de ese país aparecieron con pancartas que decían «Bobby Kennedy for President». El comentarista de la televisión americana hizo al jefe del grupo una pregunta que mostraba su perplejidad: «¿No le parecía excesiva petulancia advertir a los americanos quién debía gobernarles?» El australiano se refirió, con cierta lógica, al hecho de que los Estados Unidos pesan tanto en el mundo de hoy que la elección de su futuro presidente es asunto que concierne y preocupa a todo el mundo. Pero hubiera sido mucho más breve y eficaz contestando: «¿De forma que ustedes pueden decir a los cubanos, a los venezolanos, a los alemanes e incluso a los rusos cómo tienen que regirse, y nosotros nó podemos ni siquiera sugerir un nombre?»

Con la seguridad en su tamaño físico, económico, militar, es lógico pensar que lo mejor de los Estados Unidos sea al mismo tiempo lo mejor del mundo y, desde hace mucho tiempo, la comparación se realiza a esta escala. El edificio que se construye tiende a ser el más alto del globo, el puente el más largo, el dique el más ancho. La obsesión del «record» hace que se busque en la nueva obra algún elemento que la haga única, si no absoluta al menos relativamente. Por ejemplo, ese puente es el más largo del mundo (en acero), ese edificio el más amplio entre los fabricados (con aluminio). En todos los elogios el resto del orbe está presente sólo para ponerlo a los pies de la obra americana.

Cuando el deporte es el nacional de U. S. A. y se practica más que en otros países, la consecuencia es clara: los campeones de U. S. A. son automáticamente los campeones del mundo. Así, en «base-ball», nacieron los «world series», los cam-

peonatos del mundo que se dan, simplemente, aquí. A nadie se le ha ocurrido, que yo sepa, preguntar por qué no se invita a un equipo del Japón —lugar donde se juega mucho ese deporte— para que la expresión «campeonato mundial» sea más lógica. Igualmente con el boxeo; desde casi los principios del deporte, se decidió que, dado que aquí había más afición, el campeón americano sería el del mundo; hoy mismo no existe el campeón de pesos pesados de los Estados Unidos; el púgil va desde el triunfo local a ser coronado el mejor del globo terráqueo.

Y no es sólo en deportes. En cuanto un producto tiene una cierta eficacia y venta, se anuncia ya inigualable en el universo. En Austin, Tejas, un muchacho llegó a mi puerta a venderme unos dulces, que, según decía el membrete enfáticamente, eran «los mejores del mundo». Cualquier ciudad americana se esfuerza en mostrar que tiene algo único e importante en su espacio y lo describe en una lápida presentada casi siempre a la entrada del pueblo. Plimpiki, Illinois, donde nació el famoso escritor John Payne (a quien muchas veces no conoce el viajero), o donde se encuentra la cueva más larga, más ancha, más estrecha, más profunda del mundo. O donde durmió algún personaje importante una noche. Dado lo corto de la historia americana y la extensión de su suelo, hay bien pocas villas que puedan presumir de ello, por mucho que viajaran los antepasados.

La exageración acaba desarticulando los adjetivos. Cuando Cocteau visitó EE. UU., fue a comprar un tubo de pasta dentrífica y le ofrecieron un modelo que se llamaba «Gigante». «No voy a estar aquí más que unos días», advirtió el escritor francés, «quisiera el tamaño más pequeño». «Este es el más pequeño», aseguró la vendedora con una sonrisa. «El otro se llama 'Colosal'.»

A todo americano le parece natural que él no necesite visado para entrar en los países del llamado «Mundo libre», pero que a franceses, italianos, alemanes, etc., sí les haga falta para venir a U. S.A. Y, algo sitomático, entrar en América es difícil, pero, para salir, no *hace falta presentar ningún papel.* Usted puede hacerlo cuando quiera por la frontera mejicana o canadiense.

El americano pisa fuerte en el mundo porque en él ve a menudo la copia, la imitación de su vida. No sería raro que un país vencido siguiera costumbres del vencedor, caso de Italia, por ejemplo. Lo curioso de la influencia americana en el mundo es que se nota incluso entre los que la miran un tanto desdeñosamente. Este es el caso de Francia, donde la antipatía cultural y política por el yanqui se combina con un afecto por las películas del oeste, por las bebidas americanas y el uso de palabras en inglés, como «job» y «drink».

Y, aún más asombroso, es notar esa influencia en países considerados enemigos totales de los Estados Unidos, países en donde la gente menor de veinte años no ha oído una palabra sobre América del Norte que no fuera condenatoria, donde la caricatura del Tío Sam aparece en las esquinas con aire avieso y ahora, con la guerra del Vietnam, además, como un tirano sangriento. Y sin embargo, yo he comprobado en Bulgaria, en Rumania, en Yugoslavia una admiración por el automóvil, por la música, por el sistema de vida americano absolutamente increíble. Más sorprendente me resultó hablar con dos muchachas de una ciudad rusa de los Urales, a las que conocí en la costa del Mar Negro. Al saber que yo enseñaba en la Universidad de Tejas se les iluminaron los ojos. ¡Tejas! ¡Los vaqueros! Se ha dicho a menudo que el cine ha causado un gran daño al prestigio de los Estados Unidos al dar una imagen

falsa de su existencia. Mi impresión personal es que ha constituido un gran vehículo de propaganda, quizá porque a los jóvenes del mundo les divierte, más que les molesta, la violencia de muchas de sus escenas y al adulto le encanta y admira contemplar cómo vive —casa, jardín, calefacción magníficos cuartos de baño, muebles cómodos— el americano medio.

Tengo que advertir ahora que la actitud superior americana está aliviada, en cierto modo, por dos características de este país. El amor a la verdad y el respeto a la opinión ajena. El primero, reflejado en la libertad de prensa, radio y televisión, hace llegar al americano medio cualquier noticia por detrimental que sea para el país y su orgullo. Diré más; dado que es más noticia lo excepcional que lo ordinario, se presenta con más extensión los incidentes antiamericanos que los aplausos pro-U. S. A. En el caso del viaje australiano de Johnson, la pintura, arrojada al coche del presidente por un contrario a la guerra del Vietnam, tuvo mucho más interés para el confeccionador del programa televisivo que miles de australianos aplaudiendo. Igualmente el periódico antes mencionado, el *New York Times*, dedicó extensos reportajes a condenar un acontecimiento que, en pura lógica tenía que ser visto en este país, si no con alegría, al menos sin excesivo dolor. Me refiero al asesinato en masa —se mencionaba la cifra de quinientos mil— de comunistas o simpatizantes del comunismo en Indonesia, tras el abortado golpe de Estado.

Igualmente grande es el respeto a la opinión ajena. Ninguno de los grandes imperios que han precedido al americano de hoy, hubiera tolerado el ver sus centros de propaganda en el extranjero, las bibliotecas USIS, apedreadas y quemadas casi con regularidad por turbas egipcias, sirias, de Ghana, de Chile, del Japón... Actos que hubie-

ran movilizado las flotas francesas, rusas, inglesas, se acogen aquí con un desaprobatorio cabeceo y el envío de la cuenta por los daños causados. Para un país que está acostumbrado a oír insultos y burlas a su presidente, el que unos extranjeros lleguen algo más lejos les parece aceptable. Y no hablemos de la caricatura de que son víctimas todos los estadistas. El *Time* de 4 de marzo de 1966 se quejaba de que satirizar a Johnson era demasiado fácil; con su sombrero y modales tejanos —decía la revista—, no hace falta más.

El orgullo americano cubre desde los más altos a los más bajos, desde el millonario—que cree lo ha sido gracias al sistema y está dispuesto a defender al país porque se defiende a sí mismo—al último desgraciado, convencido de que su desgracia se debe a circunstancias fortuitas, pero, jamás, al hecho de que el ambiente en que vive le impida subir a lo más alto. Y no hay circunstancias que puedan cambiar este razonamiento Piénsese, por ejemplo, en los habitantes de los estados del sur. Durante los últimos años, especialmente desde la decisión del Tribunal Supremo, que terminaba con su tan querida tradición de «iguales pero distintos» en lo que se refiere a las razas, los ciudadanos blancos de Mississippi, Alabama, Georgia, etc., no han hecho más que sufrir «indignidades» por parte del gobierno representativo de la nación. No hay año que desde Washington no llegue una disposición socavando, una a una, las columnas en que habían basado hasta ahora su vida. La violencia del cambio, la imposición de ideas distintas como el día y la noche a sus formas vitales, hubiera bastado en cualquier otro país para empujarles al éxodo, al separatismo y el viajero que llegara a estos estados, especialmente tras cada medida restrictiva de la segregación racial, pensaría por un momento que esta última decisión es la que iba a ser adoptada. Hay

banderas confederadas por todas partes, radios que se anuncian (la oí en Mississippi), como «Radio Rebel» y esa palabra, «rebelde», originada en la guerra de Secesión, aparece en periódicos, manifiestos y aún en la caricatura, vendida a millares en dibujo o estatua, en la que un viejo veterano del Sur masculla: «¿Olvidar? ¡Narices!» («Forget? Hell!»)

... Pura expansión verbal y aún escrita. No ha habido un solo intento serio de llevar a la práctica esa cacareada rebeldía y los naturales del Mississippi que he encontrado en mis viajes por el mundo, se han mostrado tan orgullosos de su pasaporte U. S. A. como los de Chicago. El orgullo de pertenecer a una nación poderosa y señora del mundo, pesa mucho más que una diferencia administrativa por dolorosa que ésta sea.

Pero el caso más extremo del patriotismo lo dan los componentes de las minorías que peor han sido tratadas durante años, empezando, claro está, por los negros. Que la discriminación racial no ha terminado en U. S. A., a pesar de los intentos oficiales, es evidente. Decreto tras decreto no pueden impedir que el blanco se agite ante la posibilidad, puesta siempre como piedra de toque, de que el negro se case con su hermana ni de que la casa ocupada por el hombre de color haga bajar automáticamente de precio las de los vecinos. No hace falta recordar la ley de Lynch, tan cercana en los años (1952 fue el primero transcurrido sin una muerte violenta de ese tipo) ni la anterior esclavitud. Los negros de este país han sufrido como pocos seres humanos han sufrido en un país de la época moderna. Su dinero, que tantas otras puertas abre, en los Estados Unidos no les ha permitido por muchos años comer, beber, dormir, donde les apeteciera.

Y, sin embargo, ¿cuántos han emigrado? ¿Cuántos han ido a vivir permanentemente a Francia,

a Italia o a Africa? Un número minúsculo. Por un Paul Robenson, que se hace comunista y se traslada a Moscú, millones de negros entran voluntarios en el ejército a defender al país que tan mal los ha tratado. Y los que han intentado visitar nuevos países de Africa se han encontrado —y sus anfitriones se lo han reprochado— infinitamente más lejos espiritualmente de sus hermanos de raza que de los de pasaporte. La nación parece tener más fuerza que la piel (1).

Se es negro en tanto que se es americano. Y el acento de un europeo produce risa a un «colored» de Brooklyn. «Qué desgraciado...» en las Navidades de 1966 presencié una discusión por el cambio recibido entre una muchacha negra y el vendedor —portorriqueño— de un establecimiento situado en la esquina de la calle 33 y avenida de las Américas. La cliente terminó marchándose con un portazo y un insulto definitivo: «Bastard puertorrican¡»

El portorriqueño era mucho más blanco, pero había algo que le daba, a pesar de su color, una tremenda desventaja. Su acento, revelador del origen español. Ella, en cambio, ¡oh maravilla!, hablaba el inglés callejero y achulado de los barrios bajos de Nueva York. Era una americana cien por cien.

Cuando los extremistas negros se agruparon para, en cierto modo, presentar la factura por el trato de que habían sido objeto durante tantos años, no lo hicieron solicitando el derecho a una igualdad, sino a un aislamiento. Los musulma-

(1) Se podría naturalmente especular cuál sería la lucha de fidelidades si la patria, tras ser derrotada en una guerra mundial, se encontrase en situación económica de desastre. Cataluña no intentó separarse de España con Carlos V, sino con Felipe IV. Baviera habló de independencia tras la primera guerra mundial, y yo he visto la propaganda del partido separatista siciliano y sardo tras la catástrofe italiana, en 1946. Podría apoyar esta teoría el hecho de que haya más ingleses que americanos yéndose a vivir a Moscú.

nes negros, «Black Muslims», no quieren marcharse de este país que consideran tan suyo como de los blancos porque lo han ayudado a crear con su sudor y su sangre. Quieren que el Gobierno Federal les conceda, como compensación a lo mucho que han sufrido, un estado autónomo dentro de sus fronteras, donde vivan solos y puedan administrarse según sus leyes. Dicho de otra manera, parecen querer todas las ventajas de su autonomía y seguir con la posesión del pasaporte U. S. A. (Igual que los intelectuales que emigran a París, hartos de la desigualdad americana y de su materialismo, ávidos de usar las barbas que gusten y vestir como les plazca. Pero sin llegar a hacerse franceses...)

Lo mismo puede decirse de otras minorías, que, aunque no puedan mostrar una historia tan dramática de persecución, no han tenido la vida fácil. Los descendientes de los japoneses emigrados a la costa de California, por ejemplo, sufrieron después de Pearl Harbour las consecuencias de la histeria patriótica. Ciento diez mil nipoamericanos fueron llevados a campos de concen tración, abandonando casas y comercios de los que se apoderaron vecinos sin escrúpulos. El gobierno americano y la opinión pública han reconocido después el inútil daño causado a una minoría que se sentía totalmente unida a su patria de adopción, y se les dio una pequeña compensación económica (el 10 por 100), pero la ofensa no había hecho mella. Durante la misma guerra, reciente aún el expolio, los «nisei» entraron voluntariamente en el ejército y sirvieron heroicamente en Europa (no les dejaban combatir en Asia) para testimoniar la solidez del pacto que les unía con su nueva patria.

Yo he visto en Hong-Kong a unas muchachas de esta raza, con un pasaporte que desmentía sus

ojos rasgados y su cutis de porcelana. Quizá por encontrarse donde el equívoco era fácil, intentaban mostrar a las primeras de cambio, con el ruidoso mascar del chiclé, el vestido de Chicago, el peinado y cigarrillo, lo muy americanas que eran. Su lenguaje estaba salpicado de «slang», la germanía americana, sus expresiones tomadas de las películas o la televisión U. S. A. Observaban con aire que quería ser sarcástico, el detalle, la minuciosidad del mundo oriental. Toda su actitud era de superioridad y su empeño en ser más americanas que las propias americanas resultaba algo penoso. Igual impresión me han dado algunos miembros de la minoría méjico-americana que se extienden por Arizona, Tejas, California y Nuevo Méjico. Coincidí con una familia en la frontera de Nogales (Sonora). El aduanero mejicano la observaba mascullando, mientras el padre, de piel muy morena y cabellos negros ensortijados, se dirigía a su hijo, de la misma tez y pelo, en inglés: «Come here, Charlie.» «Usted pase —me dijo el funcionario—; verá, en cambio, a esos 'pochos' cómo les hago sufrir. ¡Aquí presumiendo de gringos!» Nunca he visto examen más minucioso y humillante a un grupo de maletas.

Lo mismo he observado en Puerto Rico, especialmente entre las camareras del Condado, que, quizá por estar más en contacto con los turistas de Nueva York, se esfuerzan en hablar el inglés más gangoso posible e imitar andares y expresiones de las películas. Se piden entre ellas los platos en inglés y salpican de palabras de ese idioma la conversación española si os empeñáis en hablarlas en su propia lengua. Parece que le es mucho más fácil americanizarse a ella que a él. En la obra *West Side Story*, el coro femenino defendía el estilo de vida U. S. A., mientras los muchachos inmigrantes mostraban su odio (y aún lo probaban con la navaja) contra el anglosajón.

Probablemente la portorriqueña tiene más que ganar en libertad con la corriente U. S. A. que en el ambiente de su isla.

Pero lo dramático de todo este esfuerzo es que, por mucho que corten amarras que les aten con su pasado, no logran identificarse con el nuevo mundo. Oficialmente tienen todas las oportunidades y la protección del Estado. Particularmente están al margen de la vida americana. Bailan entre ellos, comen entre ellos, se casan entre ellos... Su existencia transcurre paralela a la de los americanos blancos, no mezclada... Con todo el inmenso progreso que se ha realizado en los últimos diez años, cruzar la línea representa todavía un esfuerzo gigantesco. Pocos lo consiguen... Pero es que, además, esos lo hacen de una forma artificial. En los últimos tiempos, a caballo de nuevas doctrinas, reforzadas por nuevas leyes, se ha extendido por una cierta capa de la sociedad americana, la intelectual, la aproximación al negro, al chino, al mejicano, no porque ese negro, ese chino o ese mejicano sea digno de la amistad, sino porque al hablar o salir con él se muestra la independencia de criterio (nada de prejuicios anticuados); se hace, en fin una labor de cruzada. Esa actitud era la que animaba a la protagonista de *Candy*, la novela de Terry Southern, donde lo pornográfico se pone al servicio de una graciosa sátira. *Candy* se entregaba al jardinero mejicano sólo para compensarle del desprecio de que había sido víctima su raza durante generaciones. Es la misma actitud que obliga a la muchacha de Berkeley a exhibirse acompañada por un negro, acto especialmente importante cuando logra que su padre, blanco, protestante, tradicional, se entere. No sé que resulta más humillante para el miembro de una raza de segunda clase: ser ignorado o ser usado para probar que se vive sin prejuicios.

De todas maneras es problema que se plantea todavía en pocas ocasiones. La audacia de romper con la tradición alcanza al individuo muy sofisticado, o al muy joven y, por tanto, lógicamente, dispuesto a alarmar a sus mayores, pero todavía en número muy reducido. Al extremo este y oeste, en Nueva York, en California, pueden darse algunos de estos casos. En la inmensa mayoría de los EE. UU. la masa sigue creyendo (con mayor o menor vergüenza de decirlo) que quizá todos sean, efectivamente, hijos de Dios, pero que negros, mulatos y amarillos lo son un poco menos... Y los europeos, aunque mejores, tampoco son muy allá. Como me dijo un zapatero en Texas cuando yo estaba enseñando en la universidad: «Después de todo..., qué más da que tenga usted un acento extranjero... ¿No somos todos hijos de Dios?» «*Después de todo.*»

*

El origen de esta sociedad es campesino y lo rural se ve todavía en muchas cosas. Por ejemplo, en descalzarse en un lugar cerrado y aún por el «campus» universitario, cuando hace buen tiempo; en la gracia que aquí produce la forma de hablar del campesino que se traduce en la admiración por el *Hillbilly* y que ha permitido a Lil Abner, el bruto Yokum, creado por Al Capp, mantenerse en la cima de la popularidad de las tiras ilustradas («comic strips») durante tantos años. Los niños americanos siguen leyendo cuentos de conejitos, castores y ardillas, que muchos, emparedados en Nueva York o Chicago, no verán jamás.

En esa línea está la admiración por lo llamado informal, dicho aquí como un elogio. «Es un hombre amable, simpático, *informal*», en el sen-

tido de sencillo, sin pretensiones. Lo rural se ve en levantarse temprano, desayunar fuerte..., en utilizar los puntos cardinales como referencia, incluso en ciudades millonarias. Ningún parisino o romano sabe dónde está el Norte.

Lo rural se nota también en la admiración a lo letrado que este país siente. Toda la igualdad de que blasonan se desvanece ante el profesor, llamado aquí por el título de doctor, respeto doblemente importante en la región de los «Hola, tú». El médico tiene entre la gente americana la misma o parecida aura de grandeza intelectual que tenía entre los negros de Africa. Un militante de este color, Baldwin, decía sarcásticamente que la tendencia del blanco liberal a que su raza subiese al mismo nivel le molestaba, porque no consideraba ganancia pasar, de la tiranía del brujo africano, a la del psiquiatra americano.

No todos los americanos pueden permitirse el lujo de asistir a la consulta de un psiquiatra, pero todos escuchan con atención lo que el médico les diga, por altos que sean los precios, altos incluso para esta economía, pero mucho más porque, en esta época de especialización, el médico acostumbra a cobrar diez o quince dólares sólo por aconsejar al paciente que vaya a ver a un colega. En un respeto a la ciencia de curar que casi llega a la superstición, la inmensa mayoría de las medicinas que en Europa se despachan libremente están aquí bajo la férula de la receta, lo que representa una visita por medicina y, a juzgar por el aire solemne con que el farmacéutico estudia el permiso del galeno y os entrega las sulfamidas o la penicilina, acaba de salvaros la vida. La verdad es que yo no he oído nunca hablar de muertes por exceso de sulfatiazol en Europa y, en cambio, quien aquí quiera suicidarse no tiene más que tomarse más somní-

fero del que le hace falta, como hizo la pobre Marilyn Monroe.

(Ironizando sobre tres admiraciones —patria, animales, médicos— de los americanos, los profesionales de la pluma sostienen que un cuento seguramente aceptado por todas las revistas del país, sería el que tuviera por protagonista al perro del médico de Georges Washington.)

El orgullo americano se rinde también ante la invención que cree perfecta: La letra impresa. Mientras el europeo y supongo que el asiático y el africano, tiene hacia el periódico una cierta desconfianza inicial, el americano lo lee como si fuera la Biblia. Su confianza está basada en un simple silogismo. Aquí hay libertad total de prensa, aquí no existe censura previa. Por tanto, los periódicos dicen la verdad. El hecho de que exista un apasionamiento político, religioso, que permita matizar esta verdad, no les parece razón suficiente en contra. «Fíjese», me dicen, «que en las 'Cartas al Director' se publican también las que están en contra de la orientación del periódico». «Aquí todos tienen la oportunidad de manifestarse y el lector escoge lo que más justo le parece.» Pero, quien ha estado en una redacción de un periódico, sabe perfectamente que la elección de las cartas puede hacerse para impresionar al lector de forma determinada. Por ejemplo, el diario contrario a la guerra en Vietnam escogerá, entre las que disienten de su actitud, la enviada por un fanático que pida la total destrucción del Vietnam del Norte y de China y la ruptura de relaciones diplomáticas con los países extranjeros que no estén de acuerdo con Estados Unidos. Por su parte, el partidario de la política americana actual en el sudeste asiático, dará generosamente cabida a la carta en que un pacifista extremo pida la retirada americana, no sólo de Asia, sino de todas las bases y la des-

trucción unilateral de las bombas atómicas de los EE. UU. En ambos casos y dado el tipo de lector habitual del periódico, el director sabe que las opiniones adversas serán contraproducentes y, por tanto, servirán los intereses que él defiende.

(Después de lo cual quiero añadir que, generalmente, es cierto que la prensa americana es veraz, aunque a veces no le convenga. Otra vez actúa el orgullo: en la dirección para no quedarse atrás a la hora de la noticia... en el periodista para lograr el soñado Premio Pulitzer.)

Está escrito... «negro sobre blanco» representa una prueba casi irrefutable y ya no hablemos cuando el texto a que se refieren tiene cierto carácter oficial. Durante la campaña para las elecciones entre Nixon y Kennedy los enemigos anticatólicos de este último circularon unos folletos acusando a los «Caballeros de Colón» de varios delitos y citando como fuente el Diario de Sesiones (Congressional Record). Esta referencia produjo gran impresión hasta que alguien descubrió que, efectivamente, las acusaciones habían sido impresas en el Diario..., pero a petición de un diputado, tan escandalizado ante la difamación, que quiso que hubiera constancia de ella.

La europeización

La confianza en todo lo suyo cede a medida que el americano se sofistica y empieza a sentirse levemente inquieto en lo que respeta a Europa. Porque resulta evidente que de allí viene el refinamiento, el saber comer y beber, la cultura. Se ha planteado entonces en la mente americana una graciosa lucha entre la admiración por lo extranjero y las íntimas ganas de demostrar que son capaces de hacerlo mejor que ellos. ¿No se han creado a sí mismos? ¿No han edifi-

cado una sociedad modelo? ¿No han conseguido ir, en menos de un par de siglos, desde la cabaña a los rascacielos de Nueva York, desde la carabina a la bomba atómica? ¿Por qué no van a ser capaces de tener tan buenos vinos como los franceses, sabios tan exactos como los alemanes, bailarines tan graciosos como los españoles?

Y así mientras lo «imported», lo «continental» sigue siendo de rigor en las fiestas como lo más elegante, se levanta aquí y allá, de vez en cuando, una voz que advierte que el vino de California es tan bueno como el de Burdeos o que el champaña de Nueva York no tiene nada que envidiar al de Reims. (v. GULA.) El antiguo secretario del Interior, Udall, llegó a decir (para evitar que los americanos exportasen demasiados dóla res a Europa) que Santa Fe (Nuevo Méjico) era tan bonito como Sevilla y Nueva Orleans tan interesante como París. (Quizá él se creía, asimismo, tan inteligente como André Malraux.)

Pero el esfuerzo integrador ha sido gigantesco. Se ha importado al científico, al sabio, al profesor de literatura española o el de literatura china. Con gran asombro de muchos europeos que consideran la cultura como algo diáfano, que flota alrededor del europeo y que no puede ser tras plantado como se trasplanta —qué vergüenza— un monasterio románico piedra a piedra desde la Rioja a Florida, las universidades americanas levantaron, curso a curso, un impresionante edi ficio de saber. La socorrida opinión de que el dinero no puede comprar la cultura se reveló falsa. Porque el profesor, el escritor, es hombre también con una familia a la que le parece espléndido gozar de un alto sueldo, trayendo a estas costas nociones capaces de sembrar una nueva curiosidad y una nueva perspectiva entre los jóvenes estudiantes americanos.

La lucha fue dura. Durante muchos años los

especialistas europeos consideraron los esfuerzos culturales de los «yanquis» con una sonrisa de comprensión un tanto desdeñosa. Ocurría a veces, ocurrió en Columbia University, que el especialista francés de arte abstracto invitado a dar una conferencia la empezó despacio y casi silabeando para explicar que el arte moderno no era una tontería como algunos pensaban y que había que esforzarse en comprenderlo. El profesor del departamento de Arte, organizador del acto, estaba indignado. «Nos ha hablado como si fuéramos unos ignorantes, unos atrasados, no se le ha ocurrido siquiera que el hecho de haberle invitado muestra que estábamos al corriente de las nuevas formas estéticas.»

El complejo sigue existiendo en el mundo cultural americano. Y, por ello, sus revistas son mucho más exigentes desde el punto de vista científico que las que aparecen en Europa. El ensayo generalmente se rechaza para evitar toda ilusión de frivolidad y, quien quiere ver su nombre en una revista universitaria americana, no puede soslayar un tremendo «aparato» erudito con montones de çitas. Ha llegado el caso de que sea más fácil publicar un artículo en una revista de Fran cia que en su correspondiente americana. Porque la dirección de la primera no tiene ningún temor de albergar un trabajo de ideas vagas o «literarias». No hay que probar continuamente lo serios que son.

Esta mayor sofisticación de la vida americaña corresponde, como en todos los imperios que en el mundo han sido, al momento histórico que sigue a los triunfos militares (casi siempre en el camino ya de la decadencia). La Grecia de los grandes pensadores no era ya la de los grandes guerreros, el Imperio Romano se embellecía culturalmente cuando las fronteras empezaban a ce-

der, la España del XVII estaba tan baja en lo político como alta en la literatura.

Un estudiante de Oxford rechazó burlonamente una beca ofrecida por Arizona State University. «Cuando Oxford era sabia, en Arizona estaban subidos a los árboles.» Se le podía haber contestado que, cuando Roma era sabia, los ingleses estaban a su vez encaramados en su árbol.

Como el burgués gentilhombre de Molière, el rico americano quiso hacerse una cultura después de haberse hecho la fortuna. Y se la hizo por sí mismo. El gobierno federal fue el último en unirse a la lucha por la ilustración que había empezado por la iniciativa privada de unos cuantos patriotas que quisieron para su ciudad el cuadro o la estatua que habían admirado en los museos europeos y la música que habían gustado en Florencia o Salzburgo. Pero la intervención de Washington aunque tardía fue eficacísima. Coincidiendo curiosamente con el proceso de europeización, los americanos votaron para presidente a un hombre que, ayudado eficazmente por su mujer, puso la cultura de moda. Desde la inauguración oficial con un poeta hablando, desde la recepción a Pablo Casals a la restauración de la Casa Blanca, desde los vestidos de Chanel hasta el cocinero francés, una oleada de refinamiento se extendió por todo el país. Los Kennedy no crearon la orientación europea, pero le dieron vigor, fama y fuerza. En quince años (1950 a 1964) el número de orquestas sinfónicas aumentó de ochocientas a mil trescientas. Las composiciones de música clásica constituyen el 19 por 100 de los seiscientos cincuenta millones de dólares que los americanos gastaron en 1965 en discos. (*Time*, 7-X-1966.) El teatro aumenta en importancia. Incluso fuera de Broadway hay treinta y cinco salas en Nueva York y cerca de cinco mil grupos de aficionados en U. S. A. aparte de las universidades y

colegios. Algo, al parecer, tan poco americano como el ballet cuenta con dieciocho compañías profesionales y doscientas semiprofesionales. El cine artístico se presenta en más de setecientas salas. *(Time Magazine,* 18-XII-1964.) En 1966 se vendieron trescientos diez millones de libros sólo en rústica («Paper backs»), divididos entre cuarenta y dos mil quinientos títulos.

El refinamiento se nota en muchas incidencias de la vida diaria. Will Rogers no podría aparecer hoy mascando chiclé en su número de variedades, porque esa costumbre, aunque se mantenga, no es ya «pública». Periodistas como Walter Winchell con el sombrero puesto siempre, voz chillona y continuo «slang», han sido substituidos por los elegantes y universitarios Cronkite, Brinkley y Huntley.

Quizá esa actitud, una minoría forzando al país en una dirección, no era natural en el país. La prueba quizá simbólica fue la elección de Johnson con mayoría de votos muy superior a la que llevó a Kennedy a la Casa Blanca. De nuevo era el blanco protestante y rural —a veces excesivamente rural— presidente de los EE. UU. con familia de acuerdo con sus gustos. Un presidente que enseñó al mundo la cicatriz de la operación abdominal (Kennedy no quiso siquiera ponerse el plumaje de los pieles rojas como hacen todos los candidatos americanos), que en lugar de Casals gustaba de las canciones de frontera y que prefiere mil veces Norman Rockwell a Picasso. Naturalmente el cocinero francés se despidió aterrado y fue substituido por una cocinera negra. A la fina diplomacia de Kennedy substituyó un hombre que, en una comida de gala en honor de la princesa Margaret, enviada especial de la Reina Isabel de Inglaterra, levantó su copa en honor de la mujer más maravillosa del mundo..., su propia esposa. (Nixon es probablemente un com-

promiso con las dos tendencias. Refinado como Kennedy, pero mucho más americano.)

Hay evidentemente otras razones políticas, pero es interesante que las relaciones entre U. S. A. y Francia empeoraran de tal forma cuando quien hablaba con De Gaulle se llamaba Johnson y no Kennedy. Y la mayor parte de la prensa, radio y televisión estaban al lado de su presidente contra el gobernante francés. Hiere la forma condescendiente con que De Gaulle habla a los americanos, la forma independiente con que quiere su propia fuerza militar, el orgullo patriótico con que expulsa a las tropas de la Nato incluyendo a las de U. S. A. A los americanos que consideraban Francia, especialmente París, como un lugar de recreo a donde ir cuando estaban cansados de trabajar, les parece esto tan increíble como si el artista de un cabaret se dedicara a dar lecciones de moral en lugar de hacer su número, que es para lo que ha pagado uno su consumición. Durante mucho tiempo los periodistas americanos han tratado a De Gaulle mucho peor que a Brezneff y a Kosygin. Eso a pesar de que cuando la crisis de Cuba el general francés fue el primero en ofrecerse incondicionalmente en caso de guerra.

Es decir, los americanos están dispuestos a aceptar de Francia lecciones de saber vivir, amar, siempre que el maestro sea política y económicamente modesto, de la misma forma que los orgullosos romanos admitían la superior cultura griega y contrataban en el derrotado país maestros para sus hijos. Pero ¡que nos hablen como a iguales en lo político y en lo militar y de arriba abajo en lo cultural!

Hay quien dice que a los pobres no les queda más que el orgullo y por eso debe ser respetado. Pero eso es precisamente lo que nadie acepta y lo que más molesta al donante. Estados Unidos,

que ha hecho regalos impresionantes a Europa (v. AVARICIA) para ponerla en pie tras la catástrofe, se congratula de la estabilidad político-económica, pero al mismo tiempo le molesta que a consecuencia de ella la antigua nación que pedía pan y trabajo se permita el lujo de aconsejarla en su camino, como en el caso de De Gaulle y Vietnam.

Esa ingratitud hiere y sorprende a los americanos, que se sienten orgullosos de la ayuda militar y la reconstrucción económica. Desde lo alto de su escaño de bien alimentados y abrigados sonríen a los que han sido sus beneficiarios y les desconcierta la respuesta a esta sonrisa. Una vez, en el popular programa televisivo de Jack Paar, éste presentó a uno de los hombres más incisivos de las letras europeas, Malcolm Muggeridge, ex director de «Punch», hombre brillantísimo, quizá «demasiado brillante», del periodismo británico. La conversación rodó sobre la impresión del americano. «¿Es cierto que somos odiados en el mundo?» Muggeridge, con ese acento cortado británico que da énfasis a las cosas más nimias y quita, en cambio, importancia a la descripción de un asesinato, contestó: «Absolutamente.» «¿Por qué?», preguntó angustiado Paar. «Está claro..., porque sois demasiado grandes, demasiado fuertes, demasiado ricos. Eso no hay quien lo aguante. Deberíais comprenderlo. Lo mismo le ocurría al Imperio Británico cuando dominaba al orbe. Nadie nos podía ver. Pero la diferencia es que, a nosotros, no nos importaba; al contario, nos parecía muy lógico y natural. En cambio, vosotros, os sentís muy desdichados.»

Quizá una de las cosas que molesten al europeo del viajero americano es que, a pesar de su deseo de verlo todo, de probarlo todo, recelan del ambiente que les rodea como si estuviera lleno de peligros mortales. El americano en Europa,

económicamente y en cuestión de correspondencia, se fía sólo del *American Express;* en bebidas, de la Coca-Cola, cuyo anuncio le llena de alegría y confianza. El médico que le atiende debe estar recomendado por el Consulado U. S. A., cuando da una carta al conserje del hotel espera hasta que le ponen el sello... A los europeos que ven llegar la invasión americana todos los años les sorprenderá saber que hay otros millones de ciudadanos de este país que «no se atreven» a cruzar el Atlántico, en un temor hecho a partes iguales de la civilización extraña y del antiamericanismo que han oído tantas veces comentar. Esa clase de americanos se vuelcan en cambio sobre Puerto Rico y Haway, porque estas islas les presentan la ilusión del exotismo bajo la protección de la bandera de bandas y estrellas.

Cuando el Estado le envía en misión diplomática o militar —y dadas las bases son millares de familias—, le arropa cuidadosamente para que tenga el menor trato posible con el nativo, para que siga viviendo en el seno de la más perfecta sociedad del mundo, la americana. El soldado, el diplomático y su familia viajan en automóvil americano, trasladado expresamente para él, con gasolina americana; compra en el Post Extension (el famoso PX, que un sabio como Arnold Toynbee vio como un símbolo de soberbia y aislamiento, pidiendo seriamente que desapareciera) todo lo que necesita, desde los pañales del niño a la nueva butaca. Los hijos van a colegios americanos, atendidos por maestras y enfermeras trasladadas desde la patria para esta misión. Si no fuera por el servicio, el americano podría pasar cinco años en Alemania, Italia o España sin hablar una sola palabra con un indígena.

Esta es la mayoría que, ante un ambiente extraño, se mete en su concha y viaja con ella a cuestas como un caracol internacional. Pero hay,

cada vez más numerosa, la minoría que ha reaccionado ante esa diferencia con una muestra distinta de orgullo. El de dominar al mundo europeo en su mismo terreno, el de ser el primero en el otro campo.

Un síntoma de esa actitud de desafío está visible en un deporte, cuya superioridad europea más irritaba a los americanos, porque veían en él una paradoja. Las carreras de automóviles. En la industria más representativa del ingenio americano los coches europeos «Mercedes», «Ferrari» vencían siempre, sin esforzarse, a los más potentes coches de los Estados Unidos. Henry Ford dio al parecer carta blanca —y hay que imaginar por un momento lo que significa que una casa como la Ford dé carta blanca a alguien— para que se construyera el coche capaz de batir a «Ferrrari». En 1966 en Le Mans, los «Ford» coparon los primeros lugares y toda América suspiró aliviada. Eso ya tenía más lógica... (aunque en 1967 «Ferrari» se ha desquitado venciendo en Daytona, Florida, es muy posible que la superioridad europea, al parecer tan natural, haya terminado vencida por la fuerza de los dólares).

En otros deportes europeos también hacen inesperados progresos los americanos. Hace quince años jamás se había hablado en los concursos hípicos de Europa de la aparición de un concursante americano con alguna posibilidad de quedar entre los primeros lugares. Hoy el jinete americano ha ganado muchos e importantes premios. Como en el caso de la cultura, los Estados Unidos sacan ventaja de la pobreza con que los europeos pagan a sus hombres y de las guerras y persecuciones políticas con que les asustan. El entrenador del equipo americano es un refugiado húngaro del 1956, en U. S. A.

Una admiración especial va a quien logra triunfar en Inglaterra, país que tiene la ventaja de

resultar familiar (lengua, democracia) y de ofrecer además la pompa y circunstancia de que los americanos, como todos los seres humanos, gustan, a pesar de su determinación de igualdad. El americano más respetado en este sentido es Douglas Fairbanks, Jr., que conoce, dicen aquí admirados, personalmente a la familia real. Una historieta que le acusa de snobismo asegura que se le oyó contar a un amigo: «Como le decía a la Reina, me molestan los que presumen de conocer a gente importante.»

Porque el americano que ha estado en Europa lógicamente adquiere una actitud que irrita mortalmente a sus compatriotas. Si alguien llega a los Estados Unidos y le llama con toda ilusión, porque ha sido recomendado por un amigo común, le «secará» desde el principio con sus advertencias. «Por favor, esa corbata, cámbiala..., demasiado chillona, demasiado americana; por aquí no se puede ir así..., y no te pares de pronto en plena calle como un bobo, la gente ve en seguida que eres forastero...; no, no intentes hablar el francés, es peor; les molesta que alguien lo hable tan mal. Déjame a *mí*. ¡Por favor, no pidas Coca-Cola!» Conozco el caso de un americano, residente desde hace muchos años en Londres, que se niega a acompañar a un compatriota en visita a Inglaterra si éste lleva una máquina fotográfica.

(La respuesta a ese snobismo estaba graciosamente dada en una caricatura que vi hace tiempo. La esposa observaba críticamente al marido, que llevaba pantalón corto, camisa floreada, dos máquinas fotográficas y una cámara tomavista en bandolera. El marido estallaba: «¡Naturalmente que parezco un turista! ¡Porque *soy* un turista!»)

Otros europeizados se atreven a algo tan poco natural en U. S. A. como besar la mano a las se-

ñoras. Recuérdese que aquí muchas veces la señora no ofrece siquiera la mano en la presentación, y si lo hace no espera esa forma de saludo. Yo he tenido en mi experiencia reacciones muy distintas. Desde el muchas gracias, con una reverencia de corte, hasta el ¡uuuuuuuyyy!, de nerviosa excitación, pasando por la señora que me dio la mano sin soltar el bolso que llevaba bajo el codo, y cuando, visto el poco recorrido que permitía el brazo, sólo esbocé el saludo, me dijo muy seria, mostrándome el bolso: «Era imposible, pero de todos modos le agradezco el bello gesto.» («Fine gesture».)

En la televisión he visto varias tentativas americanas de imitar el saludo europeo. Ed Sullivan, el veterano de los presentadores televisivos, con diecisiete años de programa dominical, lo hace ahora al terminar el acto, pero sólo con las extranjeras. Y, naturalmente, sin preocuparse de si son solteras o casadas.

Lo mismo le pasa al que ha buscado camino hasta ahora negado al espíritu americano. Entender de toros. Empujados por tres o cuatro autores de renombre, muchos han decidido explorar ese extraño mundo no ya como espectadores, sino como técnicos. Por ello se han dedicado a estudiar con entusiasmo desde los cruces del toro de lidia a la historia de los lances de capa y muleta. Después de lo cual puede irse a la corrida con aire seguro, mirar con desprecio a la pareja de Iowa que está a su vera y quizá darles rápido consejo para que no manifiesten su entusiasmo silbando, cosa que en Europa significa desaprobación. En general este nuevo tipo humano preferirá hablar con el vecino español y éste oirá asombrado un áspero acento yanqui mencionando «giraldillas», «desecho de tienta» y «jabonero».

Sin embargo... Entender de vinos o de toros

no implica una superioridad humana que nos obligaría a poner en lo alto de la escala al catador de la bodega Medoc, de Burdeos, o al «Ronquillo» de la plaza de Madrid. Todo el mundo está en principio capacitado para entender de vinos o de toros..., pero es ciencia que, más que en los libros, se aprende a base de beber mucho y presenciar buenas corridas. La enciclopedia de José María de Cossío, sabida de memoria, no le permitirá al extranjero «sentir», más que ver, que la tercera verónica, hecha prácticamente a la misma distancia y con el mismo riesgo, no merece el ¡olé! que ha saludado a las dos primeras. Todos los artículos de eruditos sobre Borgoña no ayudan a distinguir un vino fuerte del que tiene un punto de picado. Naturalmente, ni todos los franceses entienden de vinos, ni todos los españoles de toros, aunque algunos crean que esto llega con el puro hecho de nacer en Sevilla o en Reims. Pero, evidentemente, resulta más fácil.

Al orgullo americano le irrita la idea de que algo pueda estar fuera de su alcance. A lo largo de quince años de conversaciones con americanos he podido comprobar que saben tanto de toros como un español de base-ball, y el vino sigue siendo para muchos algo para celebrar una gran fiesta. «We had even wine!» («¡Tuvimos hasta vino!») Y, sin embargo, jamás veo en una revista americana de gran tirada la simple explicación de lo que es torear. Cuando dedican un espacio a los toros lo hacen «desde lo alto», estudiando, por ejemplo, el caso de «El Cordobés», y su impacto en el público y en la crítica.. Pero al no decirnos qué diferencia hay entre un torero clásico y un torero dramático, el público se queda como antes, aunque le queda en la memoria un nombre... y especialmente lo que gana. (v. AVARICIA.)

Yo creo que el culpable de ese falso sentimien-

to de seguridad lo ha dado Hemingway, representación quizá la más característica del orgullo americano, tanto en su propia vida como en su prolongación literaria. Los héroes de Hemingway lo eran en tanto que americanos, y por ello, superiores a los individuos de otras nacionalidades. El de *Farewell to arms* mostraba su hombría diferente a la de los italianos, el de *Las nieves de Kilimanjaro* frente a los africanos; el protagonista de *The sun also raises* bebía mejor y con más fuerza que los pamplonicas, y el mismo escritor, en sus memorias póstumas de París, elegía platos y vinos con tal seguridad que, aunque para un «gourmet» de París representara una blasfemia (unas veces por la calidad y siempre por la cantidad de vino consumido), daba al lector americano una sensación de plácida fe. Hemingway no pedía al camarero que le aconsejara. ¡Hemingway les mostraba el camino a los mismos franceses!

En la novela quizá más famosa, *Por quién doblan las campanas,* los personajes españoles son casi todos débiles, fanáticos o traidores. Por encima de ellos está el perfecto americano, valiente, sereno, leal, amoroso, comparando continuamente la estupenda organización social de su país con el desastre de la sociedad ibérica.

En la obra *El verano sangriento,* que apareció en una serie de artículos en *Life,* en 1961, la petulancia del escritor era increíble. Por de pronto liquidaba en unas líneas el estilo de «Manolete». Al parecer le había visto una sola vez en Méjico, y el cordobés no estuvo a la altura de su fama. Al no verle triunfar, Hemingway anulaba simplemente al torero, de parecida forma que aquel protagonista de Arkady Averchenko sostenía que la gente, la casa o el prado existía sólo cuando él los miraba, y desaparecían cuando él dejaba de interesarse. En cambio, aseguró

muy serio que Sidney Franklin, el americano aceptado con una sonrisa en las plazas españolas, era un gran torero (amigo suyo, claro). En cuanto a los demás diestros, su juicio dependía de lo cerca que estuviesen de él, lo que, al parecer, les infundía como un carisma de perfección. Antonio Ordóñez era, desde luego, el mejor, y mi gusto personal coincide con él en este caso, pero siempre he tenido la sospecha de que su preferencia por Ordóñez se debía a que era hijo del «Niño de la Palma», amigo de los tiempos en que el novelista se aficionó a los toros, allá por los años veinte.

A juzgar por el relato de sus andanzas con Ordóñez por las plazas de España, Hemingway hacía prácticamente todo menos vestirse de luces, aunque desde luego insinúa que dirigía la lidia desde la barrera. Una vez cuenta que resolvió un problema público ordenando a la Guardia Civil, y otra curó al torero con su propia ciencia de enfermero, aprendida en la primera guerra mundial. Su narración es lo más parecido a Walter Mitty que haya visto jamás. Cuando su voluntad de saber más que nadie chocaba con una realidad contraria, la suprimía. Por ejemplo, en la plaza de toros de Toledo, Ordóñez recibió una gran pita. Diagnóstico de Hemingway: «En Toledo ya no saben de toros, porque a los que entendían los mataron los dos bandos durante la guerra civil.» A eso le llamo yo discriminación: A dejar sólo los ignorantes.

(La historia de Hemingway es, como es sabido, mucho más dramática que sus novelas. La obsesión de dominar en todos los terrenos que pisara y ser el primero en todo lo que emprendiera, acabó con él. Cuando no pudo ser el mejor de los cazadores, el más fuerte bebedor, el más hábil pescador, el mejor escritor del mundo, se pegó un tiro. No había nacido para segundón.)

Todo pueblo hecho a sus costumbres se sorprende lógicamente de las ajenas, y en el caso de los Estados Unidos, esa sorpresa llega al escándalo por la sencilla razón de que su forma de vida ha sido coronada por el éxito. Su empeño de transformar a los demás pueblos en su imagen y semejanza es tan ingenuo como irritante. A los americanos les parece monstruoso que los españoles coman a las diez, que los italianos tomen café tan fuerte o que los franceses lleven la barra de pan por las calles sin un mal papel que la envuelva. Recuerdo en Madrid la discusión con un natural de Missouri, al que molestaba infinito que la gente se acostara tan tarde. ¡Así no hay manera de levantarse temprano! ¡Así no hay manera de subir la renta nacional! Le hice notar que una de las razones por las que la gente acudía a Madrid era para presenciar el espectáculo de las calles llenas de gente hasta bien entrada la noche. Su empeño de convertir a Madrid en San Louis, Missouri, donde a las nueve no se ve un alma por las calles, sólo conseguiría que la gente de San Louis, Missouri, no viniese a Madrid para nada.

Su sistema de vida es inmutable. Toda persona puede llegar a este país y hacer carrera en él siempre que respete las reglas del juego, y para ellos va el dinero y la admiración que aquí se tiene por quien triunfe en cualquiera de las actividades abiertas al hombre. Pero quien aproveche esas oportunidades negando luego su respeto a los principios de esta sociedad, paga su audacia con el ataque de los medios periodísticos, representación de una masa ofendida.

Un caso ejemplar fue el de Charles Chaplin, ídolo de las multitudes hasta que unió unas palabras excesivas a favor de la Rusia comunista, con su negativa a hacerse ciudadano del país que le había albergado durante tantos años y sin cuyo

megáfono económico-publicitario le hubiera costado mucho más tiempo darse a conocer en el mundo. La irritación dio paso a un silencio amargado. Pocas veces se ha hablado menos de un genio que en el caso del inmortal «Charlot» en los Estados Unidos de los últimos años.

El otro caso es más reciente y doloroso. Se trata del campeón del mundo de los pesos pesados. Durante años los periodistas tuvieron en Clasius Clay un elemento divertido en que apoyarse para llenar la página de deportes. Clay era un payaso del «ring». Satirizaba a sus adversarios en verso y vaticinaba incluso el asalto en que iba a derribarlos. Luego resultó que cumplía lo prometido y la gente empezó a considerarlo más, aunque siempre como un elemento más gracioso que importante. Cuando tuvo que enfrentarse con un hombre «serio», Sonny Liston, el hombre montaña, los críticos de boxeo sólo estuvieron en desacuerdo en un punto. Cuántos asaltos necesitará el campeón para mandar a Clay a la región de los sueños. En una de las más increíbles planchas de la historia del deporte, los especialistas del boxeo dejaron que los chistes de Clay oscurecieran su historia. Era campeón olímpico de Roma sin una sola derrota, y a su robustez unía extraordinaria agilidad. Del otro se recordaba incluso que había estado en la cárcel y tenía una historia delictiva. Era un hombre mortífero, criminal, ¿se había fijado la gente en sus ojos? Yo estaba entonces en Puerto Rico y me esforzaba en decirles a quienes así creían (casi todos) que al cuadrilátero sube poca gente con ánimo dulce y gentil. Todos van a él acompañados de sus peores instintos, pero que éstos siempre tienen un límite. El de los guantes y el de las reglas pugilísticas. Es muy posible que el campeón fuera capaz de clavarle una navaja al aspirante, pero es difícil que el árbitro se lo permitiera. Con lo que el te-

mible «record» tenía mínima importancia y lo que valía era quien boxeaba mejor.

Clay deshizo a su adversario dos veces. La prensa se quedó desconcertada y buscó mil excusas para explicar su falta de visión. Clay siguió ganando combates... y además se hizo de los Musulmanes Negros.

El efecto fue tremendo. El Musulmán Negro no acepta ninguna de las reglas del juego por que se rigen los americanos. El Musulmán Negro no aspira a la igualdad como otros hermanos de raza, aspiración que muchos americanos encuentran lógica. El Musulmán Negro no quiere alcanzar la altura de los blancos... porque cree que el superior es él. En sus charlas de propaganda, la secta sostiene que los blancos, esos diablos de ojos azules, son los enemigos natos de la gran raza de los negros que, por muchos años, dominaron al mundo. (Como prueba de esa superioridad citan desde Aníbal, el general cartaginés, hasta Dumas, el mulato autor de *Los Tres Mosqueteros.)*

La conversión pública y notoria de Clasius Clay ha puesto al público y prensa americana en una difícil situación. Es realmente difícil ignorar a un campeón de ese calibre. Por el otro lado, hablar de él es hacer, indirectamente, publicidad a una idea aborrecible para el orgullo americano. En vista de lo cual las noticias de sus combates se daban con una curiosa diferencia con todas las anteriores crónicas de boxeo. En lugar de valorar al vencedor se valora al vencido. Cuando Clay golpea no demuestra su superioridad, sino su alma malvada. Cuando pega lo hace para hacer daño (parece que otros boxeadores lo hacían movidos de caridad). «Vergonzoso», «horrible», «carnicería», gritan los periódicos después de cada triunfo. *Life* presentó el combate con Floyd Patterson con sólo cuatro fotografías: una de Patter-

son mientras le daban masaje en la espalda. («No sé lo que ocurre», dice Clay, «todos se enferman cuando combaten conmigo»); otra, con su madre después del combate, y otra de los fanáticos musulmanes negros intentando asaltar el ring. Sólo una de las fotos mostraba un episodio de la lucha con Clasius Clay golpeando con una mueca de sadismo al «indefenso» Patterson.

El *Time Magazine* del 17 de febrero de 1967 daba la noticia de la derrota de Terrell quejándose de la crueldad de Clay con el pobre muchacho, que acabó con siete puntos de sutura encima de un ojo y una fractura de pómulo debajo del otro. «¡Horrible!» «¡Escandaloso!», decían otros periódicos al comentar el combate.

La simpatía por Patterson y Terrell es la que se siente por quien ha aceptado la situación del negro en Estados Unidos. Es lo que Clay y los extremistas de la raza negra llaman «Uncle Tom negro», es decir, el simpático viejo de la *Cabaña del Tío Tom,* que aceptaba los hechos raciales tales y como son. Y la diferencia se ve claramente en el trato que la prensa americana da a otro campeón negro, Joe Louis, hombre que combinó su habilidad deportiva con la devoción a su patria reflejada en su actuación durante la guerra (mientras Clay se niega a ir a la de Vietnam). Joe Louis debía al Estado americano cerca de un millón de dólares en impuestos, y el americano medio, sofocado por sus propias obligaciones, encuentra, sin embargo, comprensible que se le dé la oportunidad de pagarlo poco a poco. «Seguramente le engañarían sus consejeros» —dicen al comentar lo que ganó en su época de esplendor—. «Pobre muchacho, es muy bueno...»

A Clay ni siquiera le consienten mudar su nombre. Lo que está a la disposición de cualquier ciudadano, llamarse Smith en vez de Brown, no se le acepta a Clay, que intenta llamarse ahora

Mohamed Alí, nombre que suena demasiado político a los oídos americanos. ¿Qué van a hacer con ese problema? El *New York Times* encontró la única solución. Suprimir el boxeo. (Es más fácil que suprimir al boxeador.)

Cortesía, ceremonial

El hombre orgulloso reacciona ante una ignorancia probada con una muestra de indiferencia ante el tema. No lo sé... porque no me interesa. Creo que el origen rural de esta sociedad está claro en la forma de comunicación que se llama formas sociales o maneras. El colono, hecho a la dureza del campo (1), no podía mantener unas fórmulas de jerarquía europea que además en muchos casos desconocía por ser de origen humilde (los que huían de Europa eran, normalmente, los que menos tenían). Al plantearse el problema, existente en todas las sociedades, de un trato social, de un ceremonial, los americanos decidieron reducirlo al mínimo. Nació así el tuteo a las primeras de cambio representado por el «First name basis», es decir, por llamarse por el nombre de pila y la abolición de la mayoría de los títulos. Después explicaron esta acción por un concepto de democracia, olvidando que los países más democráticos de Europa (Inglaterra, Suecia, Holanda, Suiza) mantienen una respetada escala de valores en su trato social.

Pero toda sociedad requiere, a medida que crece, una forma u otra de ceremonial, y este país ha levantado el suyo a través de los tiempos sin casi darse cuenta. Acostumbrado a comentar entre admirado y sarcástico los cambios de guar-

(1) Esto pasa también en Europa, el campesino «tutea» a todo vecino. No se olvide que a las buenas maneras se llama urbanidad, de urbe, ciudad.

dia de Buckingham Palace, los taconazos de los oficiales de la Wehrmacht, el plumaje de los «carabinieri» italianos en su traje de gala, no se dan cuenta que, proporcionalmente, hay aquí el mismo desnivel entre los bajos y los altos que en cualquier otro país. Cuando el americano presume de igualdad, porque el Jefe de Estado es llamado sólo «Mr. President», en lugar de «Excelencia», no notan que el título de Mr. President en una sociedad que llama a cualquiera por el nombre de pila, representa ya una gran veneración. Cuando Mr. Nixon va oficialmente al Congreso, espera a que una voz resonante diga «The President of the United States» antes de pasar las filas de los representantes del pueblo puestos de pie. La única diferencia entre el golpe de alabardas en el suelo con el grito de «Su Majestad el Rey» de las cortes europeas está en la estética. El traje del presentador oficial americano es mucho menos atractivo. Pero la idea de que alguien muy importante, superior a todos, está penetrando en la sala es exactamente la misma.

Por otro lado, esa «divinización» de la presidencia de los Estados Unidos está aumentando progresivamente. Quizá no haya la misma adoración que por las familias reales existe en la Europa todavía monárquica, pero desde luego sí hay el mismo interés por sus actividades hasta llegar a la nimiedad tantas veces criticada de otros países. Cada viaje de un miembro de la familia presidencial está tomado al detalle. Los periódicos describen escenas tan «apasionantes» como que Lynda Johnson se volvió hacia quien la saludaba y dijo «Hello», «sonriendo abiertamente», o que aceptó una ayuda con un «Gracias, muchas gracias». Y no hablemos ya de los problemas sentimentales. No dedicó más atención la prensa inglesa al «romance» de Margaret con el capitán Townsend que dedicó la de aquí sobre

lo que iba a pasar con el actor Hamilton, o la de la hija de Nixon y el nieto de Eisenhower.

En otro tipo de ceremonial los Estados Unidos son incluso más exagerados que los europeos. Yo no sé de ningún país del viejo continente que dé mayor importancia a la bandera que aquí. Sus colores no pueden usarse en la ornamentación, cajas de bombones, etc. Tampoco puede tocar el suelo y no se inclina ante ningún ser vivo, aunque sea el Presidente. (Forma hábil de poner al país por encima de los hombres que lo gobiernen temporalmente.)

El mayor ceremonial y respeto se ha guardado inteligentemente para los asuntos judiciales. Desde el «Oyez, oyez» normando con que los ujieres inician la sesión del Tribunal Supremo de este país, a la respetuosa forma con que se levantan los asistentes de cualquier juzgado de pueblo cuando entra el magistrado y a la forma con que éste puede mandar a la cárcel a quien no guarde el debido respeto al Tribunal («contempt of court»). He dicho inteligentemente porque el americano descubrió lo importante que era en un país, que nacía entre la violencia de la frontera y el empeño de igualar a los ciudadanos, la existencia de una fuerza a la que respetase todo el mundo. Y el empeño tuvo éxito.

Es humano que se tienda a estar mejor vestido, mejor presentado, a medida que se sube en la escala social. Esta agrupación gusta, como todas, del fasto y de la estética de las viejas fiestas europeas, y el número de fiestas de gala son tan numerosas como en el continente. Pero como lo rural sigue estando en el fondo de su alma, se llega casi siempre a un compromiso. Las muchachas llegan con tacón alto y se quitan los zapatos a los tres bailes. Los chicos llegan de «smoking» y están en mangas de camisa a la media hora.

Lo colectivo

La Soberbia implica, casi siempre, un extremo individualismo. El orgulloso se considera por encima de todos y se resiste a incorporarse a un grupo en donde su cabeza no destaque de la de los demás.

Esto ocurre en todos los casos menos en el americano y quizá también sea ésta otra muestra del origen histórico de esta sociedad. Los cruces del desierto hacia el Oeste se hacían en caravana, y novela y película nos han familiarizado con el «wagon» que tiene que esperar otras familias hasta que la expedición sea lo bastante fuerte para que el enemigo —el piel roja, los bandidos— no se atrevan a atacarla. A menudo, un personaje se empeña en marcharse solo, a pesar de los consejos del viejo guía. El espectador puede estar seguro de que, en las escenas siguientes, la caravana encontrará el carro destrozado y los pasajeros muertos y despojados de la cabellera. La moraleja está clara: Todos necesitamos de todos. Cuando la justicia es lenta aparecen «Los Vigilantes» (en español), que forman grupos de ciudadanos dispuestos a adelantarla por las buenas o las malas.

A los niños se les inculca este principio desde la menor edad. Uno de los cuidados mayores que las maestras tienen es que haya entre ellos colaboración, y entre los juicios que la madre recibe semanalmente el de «goes well with others» es de los más apreciados. La palabra «gregario», que en español tiene un sentido burlón y despreciativo, representa aquí un elogio. El Diccionario Webster (1958) da las dos definiciones: 1) vivir en rebaños; 2) gustar de la compañía ajena. Ser sociable.

La asociación acompaña al americano a través

de toda su vida. En el colegio se alista en grupos, que eligen presidente, secretario, tesorero; paralelamente a las actividades académicas van las sociales. Desde la lectura a la danza, las sociedades juntan a niños y niñas desde el «kindergarten». En cuanto balbucean las primeras palabras los pequeños tienen que sentirse inmersos en una colectividad, fuera de la cual no hay salvación. Los pieles rojas no existen ya como fuerza enemiga, pero olvidarlo es caer en un tremendo delito que se llama «ser antisocial».

La carrera de su vida procede sin descanso, pero sin precipitación (ambos son pecado en el mundo americano). Los niños y niñas de cierta edad están obligados a resolver un serie de problemas que son los que corresponden a sus años «*ni más ni menos*». El quedarse retrasado es malo, pero adelantarse tampoco es bueno. Si la organización escolar establece que los niños tienen que aprender a leer a los seis años, todo el que quiera hacerlo a los cinco es mirado con recelo y sospecha. Conozco el caso de una niña de Nueva York que, al llegar a la escuela por véz primera, quiso mostrar su sabiduría escribiendo su nombre en la pizarra. En lugar de la felicitación de la maestra se encontró con su ira. «La niña *no debía* saber leer y escribir a los cinco años.» Prácticamente se le advirtió que se olvidase de lo sabido y se colocase al nivel de sus compañeros de clase. (La escuela luego procura y anima al triunfo personal, que va desde lo estético —reina de la belleza— a lo profesional —triunfo en el deletrear, presidente de la clase, presidente del estudiantado de la escuela—; pero esos logros son siempre entre pares, es decir, con diferencia pero sin llegar a romper los lazos que le unen con sus compañeros y con la vida externa. Maestros y padres de familia comentan el problema de los

niños en las reuniones de la P. T. A. (Parents, Teachers Association).

El Club del Disco le advierte qué música tiene que escuchar; el Club del Libro cuál debe comprar. Si tiene que divertirse irá al Playboy Club. (v. LUJURIA.) Pero si se divierte demasiado tendrá que inscribirse en los Alcohólicos Anónimos o en los «Weight Watchers», donde se reúnen o se llaman por teléfono cuando la fuerza de voluntad decae ante el vaso de ginebra o pastel crujiente. (v. GULA.) Esperemos que su problema no sea tan grave que le obligue a las sesiones de Group Therapy, en los que unos seres humanos, sentados alrededor de un médico psicoanalista, se dicen barbaridades unos a otros para desahogarse y ser más capaces de conocer el mal que les aqueja. Hasta los homosexuales tienen un club para defender sus intereses. El de ellos, en San Francisco, se llama «Matachin» (!). El de ellas, «Hijas de Bilitis». (v. LUJURIA.)

Los hombres deben reunirse, decía el reverendo Cecil Williams, de la iglesia metodista de San Francisco, criticando una frase de *La Strada,* en la que Anthony Quinn solicitaba estar solo. Esto es un grave pecado en este país, y desde la niñez se obliga al hombre y a la mujer a pensar en colectivo. Esta razón promueve eficazmente la venta de desodorantes y de enjuagues bucales. En los anuncios se destaca la vergüenza de estar juntos cuando no se está seguro de cómo se huele. En la publicidad televisiva se dramatiza ese problema: alguien que reacciona angustiado ante la idea de un baile y su cónyuge explica a la extrañada visita: «Es que transpira demasiado.» La visita ofrece en seguida el remedio, que saca del bolso. Producto desodorante tal. La escena siguiente nos muestra al asustado de antes bailando alegremente. El rociado que ha dado a sus axilas le permite burlarse de su problema.

Igualmente dramático se plantea el problema del mal aliento. Un caballero, en una reunión, ve de pronto cómo le dejan solo en medio de la sala. Todos se alejan de él, y para mostrarlo más claramente, se levanta a su alrededor una cabina de cristales. «No se deje aislar», susurra la voz del anunciante, «use el producto tal para sentirse otra vez centro de atracción». Efectivamente, se supone que el caballero se acaba de enjuagar la boca y, *voilà*!, los que le evitaban vuelven, le rodean, le admiran.

Ultimamente ha aparecido otro anuncio televisivo que tiende a mostrar el caso aún más directamente. Una muchacha, en primer plano, dice mirando al público: «Tiene usted mal aliento», lo que produce ya un leve *shock* en el teleespectador. Luego resulta que la muchacha está ensayando, porque piensa decírselo así a su jefe y recomendarle el nuevo maravilloso producto *Scope*. «Aunque me despida.» ¿Lo hará? ¿La despedirá el jefe? En la oficina al día siguiente la muchacha se acerca a la mesa: «Señor Smith, usted tiene...» El señor Smith la interrumpe. «Tengo una noticia que comunicarle. He encontrado un nuevo enjuague: se llama *Scope* y es perfecto Me siento con la boca fresquísima.»

Si el lector cree que ese anuncio desborda los límites del buen gusto, no seré yo quien le contradiga. Resulta curioso que este pueblo de tal puritanismo cuando se refiere a elementos fisiológicos (el retrete se llama baño; «hacer el amor» es tener relaciones sexuales, etc.), es de una tremenda impudicia cuando se refiere a elementos higiénicos de garganta para arriba. Los anuncios relativos a la dentadura postiza resultan bastante desagradables en sus detalles.

Acondicionado así, el americano prosigue una interminable serie de relaciones sociales. La iglesia a que pertenece le obligará a pertenecer a una

serie de comisiones benéficas; el partido al que sirve, a las políticas; el barrio en que vive, la ciudad en que reside, a las de interés comunal; sus gustos personales le harán reunirse con otros aficionados a la fotografía o a la pesca con caña. La Universidad a que asiste le contará ya para siempre en el grupo de «Alumni» o ex alumnos y le recuerda continuamente sus obligaciones para con el «alma mater». Si se siente inclinado a sentirse más protegido, puede elegir entre una serie de asociaciones de tipo nacional, como los Masones, Kiwanis, Lyons, Rotarios, casi todos con ritos y símbolos de viejos tiempos, con iniciaciones a la luz de las velas, tomadas tremendamente en serio. La Iglesia Católica, en principio opuesta a la primera de ellas, la Masonería, decidió hace años establecer una organización similar y creó «Los Caballeros de Colón», que hoy tiene una gran importancia en el país. Incluso los genios que no tienen más remedio que ser independientes por naturaleza, han decidido aquí asociarse. En MENSA se agrupan todos los americanos con un índice de inteligencia superior en 2 por 100 a los demás.

La obsesión llega al otro extremo de la escala social y cultural. En California los «enemigos de la sociedad» por antonomasia, los que han roto con las cadenas de los principios y normas, son los «Hell's Angels» («Los Angeles del Infierno»), que van en motocicletas y visten de extraña forma, con amuletos, esvásticas, chaquetas de cuero. Pues bien, ese grupo anarquista tiene unas reglas severísimas, a las que tienen que someterse todos los rebeldes, so pena de algo grave: ¡que les expulsen!

Una de las características del adolescente es la pasión por el ídolo—cine, teatro, musical—, y de ésta no se libra ninguna muchacha del mundo. Pero, incluso en esa historia, hay una diferencia

entre el individualismo mediterráneo y el colectivismo anglosajón. Cuando Carlos Gardel, el maestro del tango de los años veinte, murió en un accidente de aviación, hubo por el mundo dos o tres casos de suicidio. Aisladamente unas muchachas decidieron que su vida no tenía interés si no estaba ya quien la inspiraba con su presencia. Cuando los «Beatles» aparecen en el escenario actual americano, sin embargo, la histeria es colectiva y contagiosa como una enfermedad. La admiradora del ritmo moderno necesita del grito de la vecina para gritar a su vez, el ataque de nervios tiene que ser de varios para tener sentido. La prueba es que no reaccionan así al escuchar el disco en su cuarto.

El término que obliga a los americanos a este continuo contacto es el de «To belong». «To belong» es pertenecer, en el sentido de asociarse (no se olvide que la danza americana, «el Square Dance», es colectiva) y es una obligación de la que se libran poquísimos americanos. Resulta curioso que, cuando los jóvenes iconoclastas lo intentan, no hacen más que trasplantar su fidelidad de un grupo a otro. Si lo más parecido a un americano normal es otro americano (camisa blanca arremangada siempre hasta medio antebrazo y jamás, ¡jamás!, hasta el codo, ancha sonrisa, limpieza), lo más semejante a un «hippy» es otro «hippy». La misma barba, las mismas sandalias y la misma cuidada suciedad, que se nota a todas luces falsa. Recuerdo la reacción de una muchacha existencialista que fue a unirse a un grupo que llevaba una vida bohemia en Méjico. «Maravilloso», decía a la vuelta. «Qué sensación de hacer algo con alguien.» «To belong!» El desgajarse, el vivir una vida absolutamente independiente, es imposible. Lo máximo que hacen es cambiar de árbol. Incluso en la más violenta de las revoluciones, la sexual, tienen que

hacerlo todo colectivamente. Lo más audaz, al parecer el último grito de Berkeley, es el reunirse desnudos, con esporádica relación íntima, mientras alguien toca la guitarra y se discute la última película de Antonioni. La única diferencia con un grupo de discusión corriente es la falta de ropa, pero estoy seguro de que nombran a uno de los desnudos como «chairman» de la reunión y a otro como secretario, para que tome nota de lo acordado. Quizá incluso deciden del acto sexual por mayoría de votos.

La tremenda uniformidad de la vida americana no se ordena desde lo alto, lo que sería impropio de una democracia, sino por obra de una simple frase que tiene mucho mayor efecto sin parecerlo. La frase es «you suppose to», que en español más que «se supone que hagas» es «tu deber es hacer esto».

Su influencia es enorme y supera cualquier resistencia posible, incluso las basadas en la coquetería femenina. Por ejemplo, una muchacha estudiante universitaria «tiene» que llevar zapatos bajos y por baja y achaparrada que sea, por cortas que sean sus piernas, no se atreverá a aparecer en el «campus» con tacones altos, aunque no haya regla oficial ninguna que se lo impida. Sencillamente no se hace. En la Universidad de Arizona, en Tucson, hay una fecha del año, llamada el «Día Vaquero», en el que hay que vestir de esa guisa. Daba cierta pena ver a muchachas gordísimas con sus pantalones «blue jeans» ofreciendo una fea estampa porque así había que aparecer en ese día especial. Y los jóvenes están igualmente «uniformados», aunque ellos no lo llamen así y crean que son totalmente libres a la hora de vestirse. Ningún estudiante, por ejemplo, se atreverá a ir a la universidad con corbata, aunque le apetezca hacerlo. ¡Qué dirían los demás!

(A no ser que, como en alguna universidad del Este, sea obligatorio llevarla.)

La tremenda extensión de este país, los acentos distintos, no cambian esencialmente la unidad cultural o sociológica. La columna de consejos de Ana Landers es leída en todas partes, los programas de televisión tienen el mismo índice de popularidad en Oregón que en Arizona o Nueva York.

Todo obedece a una rutina precisa. Lo contrario es «unusual», expresión que puede utilizarse en términos muy amplios y siempre condenatorios. «It is not unusual» es pregunta que puede referirse suspicazmente al hecho de comer cereal para cenar (se debe tomar en el desayuno) o a disparar seis tiros contra un cuñado tras una discusión.

Entre los anuncios de la televisión aparece uno que intenta aumentar el número de ramos de flores que se regalan en este país. La escena figura el hogar de un matrimonio. El llega con sus rosas y ella se sorprende y monologa: «Pero si no es mi santo..., ni mi cumpleaños..., ni anivesario de ninguna clase que yo recuerde... ¡Ah!, te han dado un ascenso en la oficina.» El deniega sonriente. A la señora en cuestión, representativa de la típica americana, le parece absolutamente increíble, raro, «unusual», que a su marido se le haya ocurrido traerle flores sólo porque le haya apetecido.

En su cartera el americano lleva sus tarjetas de crédito, su número de Seguridad Social. Esa cartera es igual á la de todos los demás americanos, tipo billetero porque los billetes del país son todos del mismo tamaño y las tarjetas correspon-den. Volvemos al círculo vicioso: demanda, oferta, demanda.

Algunos de los americanos que han estado en la universidad, se distinguen de los demás por

llevar su anillo de graduación. Son millones de americanos los así distinguidos.

Esta sociedad ha nacido rudamente en la frontera y presume a menudo de ese origen. Pero no hay sociedad que se contente con mantenerse siempre en esa situación e inevitablemente, tras el guerrero llega el culto por un lado, el elegante por el otro. Esto ocurre en todas partes, pero lo que caracteriza a los americanos es que han pasado menos años y se mantiene un continuo choque de fuerzas entre lo primitivo y lo refinado. Mientras el europeo vive socialmente casi todo el día, y asistir a una reunión, por ejemplo, no presenta ninguna diferencia esencial con la vida diaria corriente porque, aún siendo estudiante va a la clase con corbata y en lugar de un bocadillo de pie ha comido sentado a manteles al mediodía, para el americano en mangas de camisa representa una actitud totalmente distinta, un nuevo mundo al que enfrentarse.

Esta es la razón de que las «parties» americanas sean, al principio, increíblemente rígidas. Oprimidos por un cuello más almidonado que de ordinario, sujetos por un traje completo, los invitados sonríen tímidamente unos a otros y no saben ni cómo sentarse. En vano la dueña de la casa procura «soltarles» en las presentaciones. «Aquí el señor y señora Smith, John y Diana, claro. Estos son los Johnson, Tony y Mary, naturalmente.» Con el uso del nombre de pila espera reblandecer el ambiente. Pero éste, en general, sigue tenso hasta que la bebida alcohólica llega como una liberación. (v. GULA.)

¿No sería más lógico que todas las fiestas fueran una continuación del «habitat» natural de los americanos? Al parecer, no. El elegantizarse representa un escalón en la sociedad que hay que subir... aunque sea provisionalmente.

El tipo que llamamos para entendernos «bohe-

mio» aparece a menudo en la televisión y la prensa porque acostumbra a tomar parte en manifestaciones contra la guerra del Vietnam y a favor de los derechos de los negros, y los fotógrafos están siempre presentes en dicho momento. Pero la verdad es que son todavía muy pocos; muchos americanos aceptan su existencia como una muestra de la libertad de este país...; otros lo consideran una mancha en la vida americana, concepto con el que, en el fondo, están de acuerdo muchos de los mismos bohemios. La prueba es que, al emprender una marcha de protesta por la actuación antiuniversitaria del gobernador Reagan, los organizadores pidieron a los manifestantes que llevaran chaqueta y se afeitaran las barbas Hasta tal punto consideraban ese aspecto antipático a la mayoría de los votantes californianos.

El intento de imponer la barba, que sólo a veces coincide con la bohemia, ha llegado a extremos grotescos. En una entrevista televisiva con los emigrados americanos en Europa uno fue preguntado por la razón de su traslado. «Me dejé la barba porque me gustaba—contestó—, y el jefe de mi oficina dijo que o me la quitaba o me despedía. Naturalmente, me fui. En París nadie me pregunta por qué la llevo.»

Han pasado años y la batalla de la barba ha conseguido importantes victorias, pero aún sigue siendo una minoría la que se atreve a llevarla; por muy cuidada que sea, siempre recuerda su descuido en el aseo, lo que, para el aséptico ame ricano, es algo grave. Obsérvese que mientras en el Senado y en la Cámara de Representantes han aparecido varios negros, todavía no ha sido elegido uno solo que no presentara ese mentón liso, típicamente proyectado hacia adelante en señal de energía, que es característico del americano medio. Sin embargo, a todos les parece natural ver a las muchachas y sus madres con «rulos» en la

cabeza en el mercado. El feo aspecto «vale» hasta la tarde.

En general, los americanos están de acuerdo con el Tribunal Supremo del estado de Iowa, que negó a un padre la custodia de su hijo, de siete años, entregándole en cambio a sus abuelos. La razón es que el padre era «bohemio», «ateo o al menos indiferente», «liberal», con una vida «artística» insegura y «romántica». Contra esos defectos los abuelos eran gente «convencional» (¡un elogio!), «de clase media», «responsable».

Hay que advertir que Iowa forma parte del cinturón de estados centrales, que, por su situación geográfica, han mantenido un mayor respeto a las costumbres ancestrales americanas y un fuerte sentido conservador. Otro tribunal quizá no alegaría motivos tan ingenuos para justificar su sentencia, pero ésta seguiría probablemente la misma dirección. Entre los viejos Bannister, puntal de la sociedad en su ciudad de Ames, Iowa, y el decorador Harold Painter, de California, la opinión americana está a favor de los primeros. Y el hecho de que el Tribunal Supremo de los Estados Unidos sea capaz de anular la sentencia no cambia el equilibrio de valores. La más alta magistratura de la nación es, en términos generales, mucho más liberal que la mayoría de los ciudadanos; en los últimos años una serie de decisiones, desde la definición de lo obsceno a la defensa de los negros, han dejado titubeantes a los americanos, y sólo el tremendo respeto que aquí inspira la justicia impide una campaña general contra el Tribunal Supremo; sus más vociferantes oponentes se limitan a pedir la dimisión del más caracterizado de los liberales, es decir, Warren. (Al tratar de la Crisis de la Soberbia Americana comprobaremos ahí, sin embargo, una rectificación.)

El tipo perfecto para la sociedad americana es

el que define un anuncio de una compañía de seguros de California. Dado que se trata de un negocio en que el confiar en el agente mediador es importante, la empresa paga una página entera de *Time Magazine* (3 de marzo de 1967) para presentárnoslo con las palabras siguientes: «He aquí a Tom Henry. Es un vecino vuestro. Es también un ciudadano solvente. Casado. Dos hijos. Es propietario de la casa en que vive y ha vivido en el mismo barrio por diez años. Título universitario y brillante hombre de negocios (sus inversiones alcanzan los cuarenta mil dólares). Activo en problemas cívicos, es jefe de Boyscouts, pertenece al club de los Rotarios y asiste a la iglesia con su familia.» (Las fotos nos muestran al caballero en cuestión en varias actividades mencionadas: con la familia, preparando el bote para la excursión, saliendo de la iglesia, dirigiendo la palabra a los miembros de la sociedad y leyendo un libro a su hija pequeña.) Con estos detalles la compañía de seguros está convencida de que se fiarán de él todos los americanos que lean el anuncio. Si fuera negro, con diez hijos y ateo, ya sería otra cosa.

Esos niños hablan todos igual, con frases sacadas de revistas infantiles, los *Comic*, frente a jardines idénticos, ante casas de la misma fachada. Ver esos barrios desde un avión produce una sensación de angustia; techo tras techo, antena tras antena de televisión, desnivel para el garaje, pedazo verde delante con cuidado gazón, pedazo-menos cuidado detrás y blanca bandera de la ropa tendida. Casa tras casa con similaridad increíble. No es monotonía por el gusto de la monotonía. Es sencillamente más barato construir así...; tan barato, que el hogar americano es probablemente el más económico del mundo relativamente al salario medio.

De esos garajes idénticos salen todas las ma-

ñanas temprano millones de coches para llevar a sus dueños al trabajo. Todos los coches parecen iguales al ojo europeo, pero naturalmente no lo son. Unos son más iguales que otros. Pero de la misma forma que la adolescente intentaba ser la primera de la clase (en matemáticas o en la elección de la sonrisa más bella), pero siempre dentro de su ambiente, los fabricantes de coches acucian al individuo ofreciéndole «algo especial» para él dentro de la producción masiva de automóviles. «Se trata de coches distintos —decía (*Time* de 11 de noviembre de 1966) el director general de Chrysler Plymouth—, y el propietario siente que expresa algo de su personalidad cuando lo conduce.» Cientos de miles de compradores anuales muestran así lo diferentes que son de sus vecinos...

Todos esos coches, cada uno con su distintiva personalidad, llevan a los americanos a su oficina a la misma hora en todo el país y los devuelven a su hogar también a hora parecida. Los técnicos intentan mil medios —vía única, prohibición de estacionar con graves multas— para resolver uno de los problemas más graves que este país tiene en su circulación: las horas puntas («the rush hour»), cuando millones de personas se lanzan determinadamente a la calle para volver a su hogar. Nadie, al parecer, se ha atrevido a proponer algo tan sencillo como escalonar el horario y que unos salgan de la oficina a las cuatro, otros a las cinco y otros a las seis, porque los obligados a cambiar su hora pondrían el grito en el cielo. ¿Levantarme antes que los demás? ¿Volver después que los demás? Lo *natural,* como dicen los americanos observando escandalizados la hora de la siesta en Madrid, lo *natural* es trabajar de nueve a doce tras un desayuno fuerte, almorzar poco, porque mucho quitaría las ganas de trabajar, a las cinco, volver a casa a tiempo de cenar hacia

las seis, que es la hora *natural* de hacerlo. Luego queda tiempo para ver la televisión o ir a un espectáculo y acostarse hacia las diez, que es lo *natural*, para levantarse al día siguiente a la hora normal, hacia las siete o siete y media.

Resulta muy difícil convencer a un americano que lo único natural sería proceder de acuerdo con la luz del día, dormir diez horas en invierno y seis en verano, acostarse y levantarse con el sol, comer cuando se tuviera hambre y beber al tener sed. Y que todo lo demás es pura artificialidad, por metido que esté en el hábito de los habitantes de este país...

... Y lo está mucho. En Nueva York, todo Manhattan se oscurece a las cinco de la tarde; los bloques inmensos de edificios forman sombras rectangulares, mientras los barrios residenciales que rodean la isla van iluminándose paulatinamente a medida que reciben a los afortunados que ya han conseguido llegar, cansados y hechos un manojo de nervios tras la lenta marcha emparedada entre automóviles.

De ocho a cinco..., incluso los más independientes entre los productores del mundo, los artistas, siguen aquí este horario. El escritor se sienta a la máquina al empezar la mañana; el pintor toma sus pinceles a la misma hora. Y como el albañil, el empleado de banca y el rentista, el sábado y el domingo no se acercan a sus útiles de trabajo, porque no es normal.

Pero en cambio sí es normal esos días, si el tiempo es bueno, salir al campo, especialmente si se trata de fechas tan señaladas como el 4 de julio y el Labor Day. Millones de hombres, mujeres y niños se lanzan entonces a la carretera. Tal seguridad tienen las autoridades que así lo harán que pueden predecir, con mínima diferencia, la cantidad de accidentes que habrá, e incluso el número aproximado de muertos. Esto no arre-

dra a nadie, como tampoco la incomodidad que representa el llegar, después de marchar a treinta kilómetros por hora en largas hileras, a parques demasiado atestados para plantar una tienda o a la playa excesivamente cubierta de bañistas. Peligro, cansancio, dificultades, al parecer son mucho menos dramáticas que hacer lo inaudito, lo escandaloso: quedarse en casa durante uno de esos días señalados. Para eso hay que estar muy enfermo... o ser algo rojo.

A veces, el sábado, el americano cena en casa de amigos. Para eso se ha puesto un traje oscuro y una corbata también oscura sobre una camisa siempre blanca. Es el uniforme de la noche. Es la hora del «martini», tan extendido en su uso que muchas veces se anuncia en las invitaciones «a las seis para el martini», «a las siete para cenar». Como si no existiera otro aperitivo en el mundo. El martini no ha fallado en ninguna casa donde he ido a cenar, pero, para ser completamente veraz, tengo que advertir que dentro de la uniformidad de la bebida había siempre una leve diferencia. En cada caso el dueño me aseguró que era el martini más seco del mundo y que *él era el único* que sabía hacerlo así.

Para la comida se encienden *siempre* velas en la mesa y empieza así la fiesta. Porque fiesta tiene que ser ya que estamos en sábado; el americano ha decidido que ese día es el de la diversión, de la alegría y de la bebida. Cuando en el edificio de departamentos en que vivo, normalmente tranquilo y discreto, oigo de pronto un rumor de carcajadas, mi sorpresa dura lo que tardo en recordar la fecha. Es sábado o víspera de otra fiesta. La facilidad con que esta gente sincroniza algo tan natural como el ansia de jolgorio con la fecha marcada para ello, me ha sorprendido siempre. Es como un resorte que les sacudiera de pronto. Obsérvese que no se trata sólo

de permanecer más tarde de lo corriente en una casa o en un espectáculo porque al día siguiente pueden descansar más horas. Es algo más. Es una risa sonora, el chiste coreado entre palmadas, el grito... Es sábado.

Embriagarse es siempre feo; pero, al parecer, es un impulso que los alcohólicos no pueden resistir. Es un impulso fisiológico. Pero embriagarse porque es sábado, casi perder el conocimiento porque ése es el día indicado para hacerlo...

Servicio

La escala social americana ha quitado toda idea peyorativa a labores que en la vieja Europa, en Asia o Africa llevan todavía consigo una mancha de inferioridad, como las del trabajo manual. Hoy en U. S. A. el obrero del «mono» en la fábrica, el pintor de casas y el fumista, tiene seguridad en sí mismo. El saludo hacia el «señor» que le emplea es de igual a igual, sin preocupación de quedar por debajo ni de excederse en la situación. Esta sociedad tiene evidentemente clases, pero sus bordes son mucho más borrosos que los de otros países antiguos; la vieja tradición del patrón y del empleado cuenta en lo económico, pero no en el trato directo. Ningún empleado se levanta en América cuando entra el director general de la empresa, ningún obrero se quita la gorra cuando pasa el propietario de la siderúrgica, y estas omisiones no se deben a un episodio más de la lucha de clases, inexistente aquí. En ambos casos se saludan con una sonrisa de igualdad.

El obrero, el empleado, sonríe a sus jefes porque está convencido, de acuerdo con la primera línea de la Constitución americana, que todos los

hombres han nacido iguales y el que unos den órdenes y otros las cumplan se debe sólo a la necesidad de organizar la producción, lo que requiere un sistema de responsabilidad y de mando. En esa organización los de debajo lo están sólo técnicamente y a veces temporalmente. Al terminar la tarea, obrero y propietario salen para sus casas cada uno en su propio vehículo, y sus casas tienen idéntica protección contra el calor y el frío; la comida, básicamente, es la misma. No hay sensación de dependencia.

Pero hay un tipo de trabajo, el del hombre por el hombre, que no ha gozado de esta transformación psicológica. Quizá porque un tiempo lejano fue el trabajo que se hacía a la fuerza (esclavos), la sociedad americana no ha conseguido eliminar el marchamo desagradable que la idea del servicio lleva consigo. Ya en 1827 la madre del novelista Anthony Trollope notaba que en EE. UU. no se podía llamar sirviente a un «ciudadano libre» y que había que llamarle «ayudante». Desde entonces, y aparte del sur de los EE. UU., donde la tradición de inferioridad negra y la falta de fábricas hacen el servicio doméstico todavía posible, la situación ha ido empeorando continuamente porque la idea repele a la mayoría de muchachas americanas.

Las muchachas de Puerto Rico, en Nueva York, con problema de lenguaje y de habitación, son a menudo utilizadas en el servicio de hoteles, pero cuando se trata de hacer la misma labor en casa particular mantienen, con tesón de nuevos ricos de la democracia americana, límites precisos. No sirven la mesa «porque es de esclavas», ni friegan los suelos por la misma razón. El por qué es denigrante muestra de esclavitud el llevar un plato a la mesa y no el lavarlo en la cocina no se explica.

Los afortunados que cuentam hoy con criadas

viviendo en casa pagan unos sueldos increíbles, ofreciéndoles habitación con baño y aparato de televisión propio, horas fijas de trabajo y uso del coche familiar. En otros casos se busca la forma de no herir la susceptibilidad de la muchacha, y se substituye la voz de «doméstica» por la de asistente del hogar («household assistents»), cuidadoras del hogar («home care»), amas de llaves. Una señora tuvo éxito al anunciar en el periódico que buscaba una «prima honoraria» para que le ayudase a cuidar a su hijo pequeño. Obligadas por las circunstancias, las amas de casa americanas se acostumbran a hacerlo todo, y, movidas del orgullo, contestan al ser interrogadas por extranjeros que prefieren hacerlo ellas y que no quieren a nadie alrededor dándoles la lata. Pero cuando las circunstancias le permiten tenerlas, cuando viajan al extranjero, donde el sueldo es mayor en proporción y el servicio fácil, cambian de ideas... He visto a los americanos en Italia, en España, en el Japón... luchando para comprender el sentido de relación que existe entre criado y señor en esos sitios y sin acabar de comprenderlo, pasando de una familiaridad que las desconcierta (las muchachas de servicio europeas «no están a gusto» sentadas en el sofá con la señora) a intentos de que coman y beban de acuerdo con los usos de EE. UU. La esposa de un diplomático americano en Madrid se indignó ante mi sugerencia de que permitiese a sus criadas beber vino con la comida porque ésa era la costumbre española. «Yo no pago el vino de esas chicas», dijo tan escandalizada por lo elegante del uso como de su posible inmoralidad. (V. GULA.)

(La verdad es que el servicio europeo presenta una situación única en las relaciones entre jefe y empleado. El horario es elástico y lo mismo el trabajo diario, desde la comida para seis invitados a la buena nueva de que los señores «co-

merán fuera». Por otra parte, hay un trato personal que obliga a la señora a aconsejar en los problemas sentimentales de la doméstica y que ésta se considere de la familia en lo que se refiere a regalos de Reyes, fiestas, o el cuidado gratuito de la enfermedad. ¿Es de casa o es de fuera? Todo muy vago y escurridizo para el ama de casa americana, que quiere estar bien segura del terreno que pisa en sus relaciones con los demás.)

La criada, el criado, es elemento ajeno hoy a la vida americana, y para el mediterráneo es curioso asistir a casas principescas, piscina, tenis, a veces campo de polo, y observar la inferior o nula calidad de servicio, muchas veces alquilado para el día de la reunión a agencias especializadas. La falta de costumbre de tenerlos se observa en los programas televisivos, en que, como elemento de contraste, se utiliza a veces un criado viviendo en la casa.

La primera fue «Hazel», tipo creado por el dibujo humorístico de Ted Key, una criada que trata a los dueños de la casa, especialmente al dueño, con una confianza que va desde el sentarse a comer juntos, a decidir de su traje o a burlarse del que lleva. Otro más reciente es el mayordomo inglés de «Family Affair», o asunto familiar (siempre tienen que ser ingleses o con acento británico, hasta tal punto se considera el tipo poco americano). Parece evidente que el señor de la casa tampoco sabe cómo tratarlo; da la impresión que incluso en el mentido hogar de la serie televisiva le está estorbando.

Hay otro tipo de servidor que tiene como beneficiario de su labor no a un hombre particular, sino al público en general. Su servicio es esporádico y su relación personal cambia a cada momento. Ello debería bastar para que la temida tradición servil desapareciera, pero no es así.

El taxista de la ciudad grande, por ejemplo

Nueva York, tiene la obsesión de mostraros que el hecho de haber detenido su vehículo para que montarais en él y el hecho de dirigirlo en la dirección que le habéis indicado no significa, en ningún momento, que tengáis derecho sobre su persona. Cualquier intento de indicarle el mejor camino, que os ayude a bajar la maleta, que os espere donde a él no le conviene, basta para desatar la tempestad. Dado que es imposible que hayáis podido ofenderle en tan poco tiempo, es evidente que os está haciendo pagar con sus respuestas una situación humana de la que no sois responsables, y plantea en el momento propicio una verdad incontrastable. No tiene ninguna obligación de serviros. ¿Está claro?

Está clarísimo. Como en el caso del limpiabotas. La tradición aquí era todavía más grave: físicamente a los pies del individuo a quien sirve, se ha tomado a veces esa posición como símbolo y «quien le limpia las botas» pasó a ser, en Europa, la metáfora del adulador y rastrero. Cuando en América decidieron que a la gente le gustaba llevar los zapatos limpios y que era un trabajo fácil y cómodo, tomaron, sin embargo, medidas para que nada recordara la relación europea. Y así, mientras en todas las riberas del Mediterráneo el cliente se sienta cómodamente y el limpiabotas está arrodillado, en Estados Unidos el limpiabotas está erguido, en pie. Para que él pueda mantener esta digna actitud el cliente tiene que encaramarse peligrosamente a unas elevadas sillas, apoyándose para no caerse. Si la postura del limpiabotas europeo, aplastado como un lagarto, es humillante, el cliente americano parece una gallina en lo alto de su palo.

Pero eso no es nada comparado con la relación más difícil y peligrosa porque, al parecer, es la que más trae a la memoria histórica la sensación

de rebajarse: me refiero al acto de dar de comer o de beber a alguien. Los camareros y camareras de los Estados Unidos acuden a ese trabajo cuando no tienen otra oportunidad, y lo sueltan en cuanto pueden. Quien viera desde lejos a un hombre de pie y a otro sentado y el primero escribiendo lo que le dicta el segundo, creería que se trata de la típica relación de cliente a camarero existente en todo el mundo: error. Para empezar, obsérvese la situación física. Mientras en Europa el cliente está sentado cómodamente y el camarero se inclina para recoger sus instrucciones en EE. UU. los camareros están erguidos y el cliente tuerce el busto para que le oigan sin esforzarse.

Ese camarero ha acudido a «tomar la orden» (expresión absurda) cuando le ha convenido, no cuando el cliente haya manifestado su intención de hacerlo. Las quejas europeas sobre el servicio se oyen también en los Estados Unidos, pero las menciona *la otra persona.* «Me ha pedido usted café tres veces seguidas», me dijo, iracunda, la camarera de un bar de Los Angeles, «¡tres veces!». La de State College, Pensilvania, unos años antes había sido más amable y comprensiva: «No se ponga nervioso», me advirtió cuando le susurraba, por enésima vez, mi deseo de ser atendido.

«Me había enterado de que estaba usted aquí, *señor*», me insinuó con cara de pocos amigos el dueño de un restaurante en Nueva York. Con audacia de novicio, yo me había atrevido a decir «por favor» tras pasar ignorado los diez primeros minutos.

En su ingrata labor el camarero tiene el mínimo contacto posible con el cliente. Como tomar la propina obligaría a aceptar la odiada sensación de dependencia, los camareros americanos han decidido que se deje en la mesa, y, a juzgar por la indiferencia con que pasan junto a vos-

otros cuando lo estáis haciendo, no tienen el mínimo interés por ella. (Situación que cambia cuando uno se olvida o la reduce y el camarero sale, espumando de rabia, a la calle tras el cliente). Y guárdese nadie de dejar peniques, aunque sean muchos, ¡qué insulto la calderilla!

Pero a veces el camarero es amable porque ha nacido así y no puede evitarlo. Entonces su actitud no será de hostilidad, pero tampoco de respeto; éste será substituido por la confianza a primera vista. Este tipo de camarero es el que dice «Hola, chico» («buddy»); «Mac», el que os pasa el brazo por la espalda, y si estáis acompañado de vuestra novia, se dirige a ella llamándola «Honey» (encanto o algo parecido). (Aparte del complejo ante el camarero, el americano retendrá su reacción en este caso, porque lo contrario sería antidemocrático, un comportamiento de «camisa almidonada», como dicen aquí. Algo gravísimo.)

Pero se dirá que esto ocurre sólo en cafés y restaurantes de poca categoría. Efectivamente, en los sitios elegantes el camarero substituye el aparente odio o confianza hacia el cliente por el otro sentimiento: el del desprecio. Hay que verlo a la hora del almuerzo o de la cena. Detenidos por un cordón que impide el paso, una serie de americanos espera pacientemente; de vez en cuando lanzan un leve comentario para congraciarse con la «hostess», dama, a menudo de cierta edad, muy elegante y peripuesta, que contesta, sin demasiado entusiasmo, a esos intentos de entablar conversación. De vez en cuando lanza una ojeada hacia la sala, ve a unos que se levantan, y levanta la mano con dos, o tres o cuatro dedos. Los que están en la fila y responden a ese número de humanos que quieren comer juntos, se adelantan turbadamente, siguen a la señora hasta la mesa, se sientan, aceptan de su mano bien cuidada el

menú gigantesco. «Gracias, gracias —repiten—, muchas gracias.» La anfitriona apenas contesta y se aleja majestuosamente. Los comensales se miran satisfechos. Han conseguido una mesa. ¡Qué bien!

Recordemos de nuevo la diferencia que existe aquí entre la vida «de frontera» y la elegante. Cenar fuera es para un parisino, un madrileño, un romano, una cosa normalísima, una prolongación de su vida diaria en la calle. Para un americano es una tremenda fiesta. No es solamente un mundo distinto en que se viste de forma diferente, es que además se come y se bebe de otra forma, y a veces con acento extranjero.

Este es el momento en que interviene, seguro de sí mismo, solemne, el «maître d'hotel». Los comensales le sonríen tímidamente, el otro los juzga con una mirada fría. Un periodista americano escribió una vez que al ir con su hija, una muchacha joven, al restaurante, el «maître» sonrió sardónicamente: él se apresuró a mencionar que se trataba de su hija y el «maître» cambió de actitud. «Me gustaría tener tiempo para acompañar así a la mía», suspiró. El columnista que describió la escena encontraba, al parecer, muy natural que quien tenía como única misión servirle se permitiera juzgar, y aun condenar con su mueca, una situación que él creía anormal. Aquí presume el cliente de conocer al «maître», no el «maître» de conocer al cliente, como en Europa. Un anuncio de camisas decía: «Cuando se la pone se convierte usted en algo especial. Los 'maîtres' lo notan al verle.»

La actitud de superioridad crece naturalmente cuando se trata de pedir un plato que aparezca en francés en la carta. La expresión del «maître» pasa entonces de la pedantería al aburrimiento, ¡qué ignorante es la gente!

Los camareros importados de Europa no han

traído aquí algo de la suavidad, discreción y elegancia que pone en su trabajo el «maître» italiano, francés o español; al contrario, caen en seguida en esa teoría de amar el dinero y aborrecer a quien os lo proporciona, que parece ser la consigna del gremio en este país. Un «maître» alemán que servía en un hotel de Filadelfia interpretó mi petición de la cuenta por el temor, típico en tantos americanos, de estar estorbando: «No se sienta obligado a marcharse.»

A veces, y a sabiendas de esta diferencia que con Europa hay, el americano cree mostrar su familiaridad con las costumbres chillando al camarero, pero lo hace mal y a destiempo. En un viaje a Europa en el «Rafaello», un italo-americano le soltó de improviso con aire de «connaisseur» un «Il servizio puzza!» («¡El servicio da asco!») al camarero de nuestra mesa. Cuando el mozo, confuso, se retiró, le hice notar que: *a)* No había tenido en su vida servicio parecido al que estaba utilizando; *b)* Que no se hubiera atrevido jamás a hablar de tal forma a un camarero de Nueva York, so pena de que le vertiera el plato de «spaghetti» en la cabeza; *c)* Que dado que no estaba acostumbrado a mejor, su exabrupto indicaba más que el señorío a que pretendía, su mala educación al ofender a alguien que no podía contestarle.

El americano ha luchado por la libertad contra los ingleses, contra los alemanes e italianos, contra los coreanos del Norte y los vietnameses del Norte; está dispuesto a empuñar las armas de nuevo contra los rusos y los chinos. No tolera la dictadura exterior ni acepta la interior. Nadie puede entrar en la casa de un americano sin permiso judicial, nadie puede detenerle sin pruebas. El guardia que se propase en sus preguntas a un ciudadano se oirá contestar que no le importa nada y los derechos del individuo sal-

drán ruidosamente a relucir en cuanto la autoridad haga sentar pesadamente su mano sobre la gente...

... y, sin embargo, ese mismo rebelde aguantará el trato más increíble de los camareros que, oficialmente, están para servirle. Y en ninguno o poquísimos casos se vengará reduciendo la propina que se considera obligado a dar (si lo hace, su pareja se sentirá humilladísima, y no volverá a salir con él).

La actitud del camarero americano respecto al cliente no tiene para mí otra explicación que la histórica antes aludida. La prueba es que ese comportamiento no existe en ninguna otra actividad humana en la que se trate de ganar dinero. El vendedor de los grandes almacenes, el de los globos para los niños, trata al posible consumidor con la sonrisa que le conviene, y la frase «el cliente tiene razón» está en todos los negocios (excepto en los restaurantes, yo al menos no lo he visto). Pero hay una prueba más concluyente: las estaciones de gasolina. No recuerdo una sola donde no me hayan atendido amablemente. Y, sin embargo, se trata de un servicio *personal*, limpiar cristales, llenar el depósito, mirar el aceite y el agua. ¿Cuál es la diferencia? Que se trata de un oficio nuevo y el que realiza el favor no se siente obligado a manifestarse contra una tradición de siglos.

Aplazando la muerte

¿Será también la soberbia lo que hace aquí tan difícil y duro acostumbrarse a la idea de morirse? A juzgar por las apariencias, el americano se niega a enfrentarse con esa necesidad inevitable por fuerte y rica que sea una sociedad. Por de pronto ha desterrado la muerte de las casas;

el enfermo va al hospital y de allí sale para el Funeral Home, las Pompas Fúnebres, directamente. Decir alguien que quiere morir en su casa sería considerado de mal gusto, casi obsceno.

Los EE. UU. han desterrado la muerte del vestido. Nadie lleva aquí luto por el finado. Cuando un estudiante me dijo que no había asistido a la clase del día anterior porque había fallecido su padre, yo no podía separar la vista de la camisa hawayana, con palmera y señorita ondulante, que llevaba puesta.

Los EE. UU. han desterrado la muerte de la conversación. La gente no se muere, la gente «pass away», «se marcha, se va». Al muerto no se le llama así, sino el «loved one», el ser querido, en términos abstractos. Los que han puesto èstas frases de moda son los representantes de una actividad que un libro reciente denunció por su despiadada comercialización del dolor humano: los representantes de las Pompas Fúnebres en el país.

Los EE. UU. han desterrado la muerte en su aspecto físico. Los cadáveres son limpiados, arreglados y, lo que es más grave, maquillados. Cremas, polvos, lápiz de labios, se emplean para dar al muerto un aspecto tan saludable que, probablemente, no lo tuvo mientras vivió. De acuerdo con el libro de Manchester, la decisión de Jacqueline Kennedy de no mostrar al público el cadáver de su esposo no se debió a la destrucción que las balas asesinas causaron en su rostro, sino a la producida por los maquilladores, que lo convirtieron en un muñeco, tan rosado y brillante como trágico.

Los EE. UU. le han quitado a la muerte su aspecto romántico. Sería inútil buscar en este país los dulces sauces bajo los cuales quería ser enterrado Musset porque «la sombra era leve», los cipreses del cementerio contrastando con el blan-

co de la tapia en un pueblo español, los retratos del difunto y las altisonantes frases del sepulcro italiano. Aquí un cementerio es un cuidado espacio de césped, muchas veces ni siquiera acotado. De vez en cuando unas losas pequeñas, sencillas, con el nombre y unas fechas. Apenas hay flores. Es la más aséptica expresión de la muerte.

Una vez, junto a uno de ellos, vi una zona donde yacían centenares de coches abandonados. Despanzurrados, boquiabiertos, ruedas al aire, motor destripado, puertas desgajadas, tapicería manchada por el viento y el sol. De los dos cementerios, el de automóviles resultaba, con mucho, el más dramático.

Las cuatro crisis de la soberbia americana

La Soberbia, el orgullo americano, ha sufrido en los últimos años cuatro reveses. Su reacción ante la primera ha sido de estupefacción primero, y más tarde, por un lado, examen de conciencia, de la que han salido manifestaciones estudiantiles y declaraciones de profesores, y el libro al que me he referido al principio del capítulo: «La arrogancia del poder.» Por el otro lado, en cambio, ha provocado violencia e ira, llevando, al normalmente pacífico americano, a pedir la destrucción total del pequeño país que se ha atrevido a desafiar, hasta ahora impunemente, a la más poderosa de las naciones del globo terráqueo.

Me refiero naturalmente a la guerra del Vietnam. El prólogo de lo que unos llaman humillación y otros vergüenza ocurrió en Corea. Por vez primera los americanos, acostumbrados a vencer en todas sus guerras, se encontraron con una extraña situación en que los jefes les pedían calma y comprensión para llevar el asunto a la confe-

rencia de la paz. La guerra no terminó con la derrota de los Estados Unidos, pero tampoco con su victoria. Los hasta ahora triunfadores se tuvieron que contentar con hacer tablas; se salvó la independencia de Corea del Sur, pero no se castigó la agresión de Corea del Norte. Muchos años después del armisticio sigue la desconfianza en la frontera y los insultos de los enemigos en las reuniones de la comisión mixta. Algo nunca visto en la historia del país.

Sobrevino luego la tragedia del Vietnam, donde los americanos empezaron enviando a unos «consejeros» que ayudasen al ejército del Vietnam del Sur contra la incursión de los comunistas del Vietnam del Norte; la progresiva debilidad de los aliados obligó a que esos consejeros alcanzasen la cifra (cuando escribo) de casi medio millón de hombres, y la guerra «de liberación» se convirtió en una guerra americana contra un país de diecisiete millones de habitantes, sin industria pesada ni armamento digno de consideración. País que ha sido bombardeado durante dos años de forma feroz, país que sigue sin rendirse y sigue mandando refuerzos al Vietcong, que actúa en el Sur.

Ha sido algo increíble, y, sea cual fuere el final de la guerra, no disminuirá el choque psicológico que el país ha sufrido con el hecho bélico. Una minoría, decía antes, ha hecho examen de conciencia y ha llegado a la conclusión de que los Estados Unidos deben abandonar su papel de policías del mundo, el ejército americano debe evacuar Vietnam y dejar que los vietnamitas decidan lo que quieran hacer de sí mismos, incluso si esto significa que se hagan comunistas. Es la teoría del senador Fullbright.

Pero la mayoría, la inmensa mayoría de los americanos, ha reaccionado de forma totalmen-

te opuesta. El descalabro no les ha empujado a meditar sobre si ya no tenían razón, sino a la indignación nacida del desencanto de ver una de sus más seguras convicciones —el del poder gigantesco de los EE. UU.— burlada por unos menudos amarillos. Las propuestas que esta mayoría hace es lo que animó al presidente Johnson a seguir y aún a intensificar los bombardeos. «Eso: ¡más duro!», decían el carnicero de Chicago, el granjero de Iowa, el empleado de Nueva York, el pescador de California, el obrero de Detroit. «Bomb it out!» «¡Arrasad las casas, destruid a ese pueblo audaz! ¿Qué se ha creído?»

(Es una indignación inmediata, casi fisiológica, mucho más violenta de apariencia que de contenido filosófico. Los mismos que apoyan una intensificación del bombardeo lo consideran sólo un medio para terminar una situación angustiosa para su orgullo, no como justificación de una política de largo alcance. Es curioso que tras el ¡bombardead!, ¡destruidlo!, sigue casi siempre el «y volvámonos a casa». Incluso los más apasionados de los patriotas americanos se dan cuenta que el papel policíaco de los Estados Unidos no puede continuar indefinidamente, y, por otra parte, el «imperialismo» de EE. UU. no es territorial. A la nación le sobra espacio vital.)

Para muchos lo que está ocurriendo es tan inaudito que sólo puede explicarse por las limitaciones que los enemigos de la guerra, a los que se clasifica desde ilusos a traidores, ponen a «nuestros pobres soldados» en el campo de batalla. Si se bombardea cinco horas diarias, ellos exigen que se haga diez; si se pone el aviso de contrabando de corso a países aliados, se exige que se rompa con ellos; si no lo cumplen, el grito sirve para de una forma u otra explique la tremenda realidad de que no se pueda terminar la guerra del gigante contra el enano.

La proposición en que se encuentran los senadores enemigos de la guerra (el primero, Fullbright) contra los partidarios que la defienden con mayor o menor entusiasmo, es proporcionada a la división en que se encuentra el país, y si los contrarios parecen más numerosos, se debe a que las reclamaciones contra la guerra las lleva a cabo una minoría que cuenta para llamar la atención con la categoría individual de sus proponentes, casi siempre intelectuales, especialmente profesores uńiversitarios; la resonancia de sus nombres hace que sus opiniones se recojan en la prensa, radio y televisión, dando una idea exagerada de su eficacia. Igualmente las manifestaciones de estudiantes —que no se olvide son generalmente demasiado jóvenes para votar y, por tanto, de poco interés para los políticos— aparecen en los medios informativos porque son noticia, y aún diré más, noticia excepcional.

Una de las consecuencias de esa disparidad ha sido ahondar mucho más la división que en todos los países existe entre la minoría intelectual y la mayoría, pero que aquí, dado el carácter rural ya explicado de la masa, era ya grande. La posición de la minoría intelectual coincide, además, con la de sus hermanos europeos, especialmente franceses e ingleses, lo que les gana la acusación de antipatriotas. No creo que haya duda de que la suspicacia y desconfianza del burgués americano hacia el profesor y el escritor se ha agravado en los últimos tiempos. La elección de Reagan en California como gobernador, que anunció planes de investigar la universidad de Berkeley como centro de disturbios, es una prueba más de esa desconfianza hacia el intelectualmente refinado. Debo repetir que dado el carácter único de esa sociedad, ésta es la única división que existe, mientras las normales europeas, del rico y del pobre, del capitalista y del obrero, son

aquí inexistentes. Los obreros del puerto y los empleados están en el mismo lado y miran con recelo al que se ha separado de ellos, no en la vida normal —no hay diferencia entre la casa del decano de la facultad y la del maestro de obras— sino en la vida espiritual y en el sentido de lo que debe o no debe hacerse. Los pocos comunistas de aquí no son casi nunca obreros.

Mientras, sigue la frustración (palabra muy del gusto de los americanos) ante la situación militar. Quizá como antídoto, la televisión americana presenta varios programas semanales de éxitos americanos en la guerra pasada, con unos tipos capaces de dominar, por inteligencia y coraje, a los alemanes. *Los héroes de Hogan, Combate, Patrulla de ratas* deben probablemente gran parte de su popularidad a que el público puede complacerse ante el recuerdo de cuando el ejército americano vencía todos los obstáculos que se ponían por delante.

(Resulta interesante que no haya un solo programa mostrando el triunfo del americano en una guerra oriental.)

La Raza: La segunda crisis del orgullo americano se debe al problema de las razas. Convencidos de la verdad expuesta miles de veces a lo largo de su vida de que este país es el de la igualdad, el único que permite a la gente alcanzar cualquier altura por modesta que fuera al principio de la ascensión, los americanos han vivido durante años con un olvido (auténtico o mentalmente acondicionado) de la existencia de un grupo «inferior» al margen de esa igualdad. Una explicación es que los pocos negros del norte, que durante decenas de años ha sido la zona que ha dictado la política del país, estaban más o menos asimilados a la sociedad; los del sur eran más, pero estaban virtualmente prisioneros por la tradición y por el «sheriff» local si

la olvidaban. El «statu quo» hubiera durado muchos más años si la segunda guerra mundial no hubiera planteado, por un lado, la protesta del negro que podía morir como el blanco, pero no podía entrar en el mismo restaurante; por el otro, la crítica inevitable que esa situación provocó en los aliados europeos y en los nuevos países africanos, ayudados eficazmente en su independencia por los Estados Unidos y cuyos representantes no podían luego sentarse en un bar cerca de Washington. Especialmente fue eficaz la campaña que Rusia y sus satélites lanzaron con ese motivo y el impacto que causaba entre los neutrales. «En la ruleta del mundo como en la de Montecarlo —escribí por entonces— cada vez que el negro pierde, el rojo gana.»

Ante la ola de recriminaciones, los Estados Unidos tomaron medidas. Las leyes se sucedieron para corregir el estado de cosas, y republicanos y demócratas del norte apoyaron al gobierno cuando la resistencia de los estados del sur a cambiar su tradicional forma de vivir, obligó a Washington a mandar soldados americanos contra civiles de la misma nacionalidad. En relativamente poco tiempo, cuatro presidentes lanzaron una campaña legal, que produjo para el negro ventajas jamás soñadas hasta entonces. La mayoría del pueblo americano asintió complacido...

Pero, no lo olvidemos, se trataba de una actitud de *benevolencia*. El grande, el poderoso, el hombre blanco *cedía* parte de sus derechos al hombre negro, le alargaba la mano para que se pusiera a su altura. Y de pronto, asombrosamente, ese hombre antes arrodillado, al que se le ayuda a ponerse de pie, al que se intenta incorporar a la sociedad mejor del mundo, se niega al agradecimiento, y en lugar de una plegaria eleva una nota de protesta, ¡una factura!; en vez

de exclamar ¡qué buenos sois ahora!, grita ¡qué malos erais antes!; en vez de estar encantado de poder entrar en una fábrica con las mismas posibilidades de trabajo que los blancos, exige entrar primero, porque para eso ha esperado antes a la puerta durante decenas de años; los estudiantes negros, no sólo quieren entrar en la Universidad. Exigen, ahora, facultades autónomas, estudios de cultura negra obligatorios; el motín se hace natural, se destroza la propiedad privada en las calles de Harlem, en Nueva York, y de Watts, en Los Angeles, y se persigue a muerte al «enemigo», el blanco. Martin Luther King, que dedicó su vida a conseguir igualar su raza negra a la blanca, era abucheado por los jóvenes negros, que prefieren oír al fanático Carmichael lanzando una consigna que hace correr un escalofrío por el espinazo de los blancos americanos. Es la consigna del «Poder negro».

¡Igualdad total!, ¡ahora!, sostienen, si es necesario forzando al recalcitrante. Por ejemplo, las escuelas todavía no están totalmente integradas a pesar de la orden del Tribunal Supremo; la razón es que los colegios se llenan con niños del barrio y éstos, en general, son monocolores. Solución de los extremistas negros, aceptada en algunas ciudades, ha sido trasladar a los niños de un barrio a otro a veces tras media hora o una hora de autobús para que la integración sea un hecho. Esto ha producido la indignación de muchos padres, que no se oponen a que los negros vivan al lado de su casa, pero sí a que su hijo tenga que levantarse mucho antes y exponerse a los peligros y molestias de un viaje sólo para satisfacer a los negros. En otros casos, los grupos negros de presión obligan a las empresas a tomar un determinado número, diez, veinte por ciento, de negros entre sus empleados, imposición también resentida porque, en muchos casos,

no existe entre la población negra de la ciudad (por razones históricas de humillación e inferioridad) gente capacitada para ocupar esos puestos.

La reacción del americano medio ha sido de decepción y escándalo, pero de escándalo bien ocultado o comentado sólo entre amigos. No se trata, como en el caso de Vietnam, de invocar el patriotismo, porque los negros son oficialmente tan americanos como los blancos. Pero el malestar de los blancos, su desilusión ante la ingratitud de los que «muerden la mano» que intentaba ayudarles, se notó en las elecciones de noviembre de 1966. Los gobernadores, los senadores electos fueron los que se pronunciaron contra la anarquía y el motín callejeros. Dado que la mayoría de esos motines son provocados por los negros, la deducción es fácil. Es cierto que fue elegido también un senador negro por Massachussets. Pero se trata de un negro de los de Martin Lutero King, o quizás más a la derecha todavía, un negro de los que los extremistas llaman «Tío Tom», el viejo de la famosa novela que respetaba al blanco como a su señor natural. En las elecciones de 1968 ganó también esa tendencia. La diferencia de votos de Nixon y Humphrey fue poca, pero hay que contar la cantidad dada a Wallace, en el lado conservador. Para mí fue una victoria de centroderecha.

Uno de los más agudos caricaturistas americanos, Jules Feiffer, retrató la actitud de la mayoría en un dibujo, en que una pareja, clase media americana, contempla desde la ventana una manifestación callejera de negros con pancartas. Suspira el marido: «Lo de los derechos civiles era mucho más tolerable antes de que los negros intervinieran.» En el mismo periódico (*Santa Bárbara News-Press*, de 18 de febrero de 1967) encuentro una cita del reverendo Dr. Lyle Heselden: «En general, los blancos

del sur quieren al negro con el afecto que uno siente por un perrito o por un niño retrasado... Los blancos del norte quieren a la raza, en general, con una teórica y lejana buena voluntad. Ambas actitudes no llegan a ser justas y, por tanto, no llegan a sentimiento cristiano.» (Del libro *Mandate for White Christmas,* Knox Press). La irritación ante la petulancia de Clasius Clay o de Adam Clayton Powell obedece, en el fondo, a la creencia de que ambos deberían estar contentos de ser iguales y no aspirar a estar por encima. La idea predominante en el blanco americano de hoy es la que obliga a cualquier individuo perteneciente a un grupo superior a escandalizarse de las apetencias del inferior, la misma que hace decir al ama de casa ante las reclamaciones de las criadas de servicio: Pero ¿qué más querrán? ¡Están donde jamás soñaron estar!

Es cierto. Pero lo que ocurre es que no hay igualdad «a medias», y todo intento de compromiso —dar menos de lo pedido, más de lo acostumbrado— sabe a falso. Hoy, por ejemplo, en la televisión americana hay como novedad varios negros que actúan como locutores, pero comentan sólo de deportes («¡Ah! —dicen los Carmichael—. ¡Sólo servimos para atletas, sólo entendemos de eso!»). De vez en cuando, en la emisión televisiva sale de pronto una vendedora negra o una secretaria del mismo color. Esta aparición es artificial casi siempre. Cuando sale un negro entre blancos, como en el caso de los *Héroes de Hogan,* se procura que no sea el cómico. Al revés, es el técnico, el especialista en radio, al que escuchan admirados sus compañeros cuando describe problemas electrónicos.

Lo más audaz que se ha llevado a cabo hasta la fecha, lo que según los moderados demuestra la igualdad negra en la sociedad americana, es la serie televisiva *Yo, espía,* en la que alternan

como protagonistas un negro (Cosby) y un blanco (Culp). El hecho de que viajen juntos, luchen juntos, se salven la vida mutuamente parece justificar la pretensión de sus proponentes. Esta serie demuestra —dicen— lo que significa la auténtica igualdad de las razas.

Pero es una igualdad curiosa. Al negro le ha sido concedida evidentemente, por desmentir la fama de inferior, el don de las lenguas. Vayan a donde vayan, India, España, Italia, Alemania, el que traduce, interpreta, es Cosby; el otro le escucha admirado. ¿Es posible que la raza negra sea más inteligente?

Quizá, pero no más afortunada. Porque el que se lleva siempre a las mujeres es Culp, el blanco. Hasta ahora no he visto un solo episodio en que el negro tuviera un éxito femenino, limitándose a vigilar y amparar a su amigo de los peligros en que sus relaciones le ponen continuamente. La razón de esa forzada castidad televisiva me parece clara. Una aventura con una muchacha del mismo color sería demasiado obvio, y para el «flirt» con la muchacha blanca no está todavía maduro el espectador americano.

(Se han rodado algunas películas con mezcla amorosa de razas, pero casi siempre se trata del llamado cine artístico, pensado para una minoría en Estados Unidos y para el envío a los festivales de Cannes o Venecia, con intención propagandística.)

Mientras el día de la relación entre blanco y negra sea tan abierta como en otros países europeos, el blanco americano defenderá con su arma más potente, el voto (domina a los negros en casi el noventa por ciento), todo intento de forzar una igualdad para la que no se siente preparado. Y parece evidente que encontrará aliados en la cima del poder. El Tribunal Supremo, apóstol de la integración que tantas veces revocó las sen-

tencias de los jueces del sur contra los negros que pedían la igualdad, ha demostrado en sus últimas decisiones jurídicas que el grito de «¡Quema!, ¡quema!, ¡mata!, ¡mata!», de los amotinados de Harlem y Watts, ha llegado también a su augusta sala. En varios casos recientes las sentencias contra los que perturbaban el orden público en nombre de los derechos civiles han sido confirmadas en lugar de anuladas.

Interesante es también la preeminencia nacional del ex gobernador Wallace, de Alabama, hombre despreciado y ridiculizado al principio de las manifestaciones por los derechos civiles y que ahora, tras las revoluciones negras, empieza a ser considerado por muchos con una expresión parecida a «a lo mejor resulta que tenía razón». Notando ese cambio en la sensibilidad del país, Wallace se ha atrevido a presentarse a elecciones nacionales, y aun sin ganar, el número de votos obtenidos ha mostrado a los observadores políticos la importancia del cambio en la mente americana de los últimos años. (Igualmente el Congreso —evidentemente tras tantear a sus electores— ha dado carpetazo a un proyecto que obligaba al americano a vender la casa a cualquier cliente, fuera cual fuera su color.)

La Religión: La tercera crisis se refiere a la religión, y, como en las anteriores, ha consistido en encontrarse con una disparidad entre lo que se creía tener y lo que, de verdad, se poseía. La seguridad en su libertad religiosa se había reforzado con la comparación, y continuamente aparecían en los periódicos referencias a los ataques a minorías religiosas en otras países: a los judíos en Rusia; a los protestantes en España, Italia, Colombia; a los católicos en los países satélites; a los budistas en el Vietnam; a los seguidores de Dalai Lama en el Tibet; a los misioneros en algunos países africanos... A menudo el cronista

—o el lector en carta subsiguiente— sacaba su su satisfecha conclusión. En nuestro país esto no sucede, en nuestro país podemos rezar tal y como queremos sin que nadie nos lo prohíba. La elección del presidente Kennedy —¡por vez primera un católico en la Casa Blanca!— confirmó esta seguridad.

Como en el caso de la raza, los que eso creían partían de una situación falsa, considerando esa libertad de credo a partir de un denominador común: en este caso la creencia en Dios. No se les había ocurrido que esa libertad alcanzara también a los ateos, porque la sociedad americana sencillamente *no los concebía.* Pero en los últimos años una minoría, no por pequeña menos audaz, se ha lanzado a desafiar las tradiciones más respetadas de este país, señalando la contradicción de éstas con la separación de la iglesia y el estado señalada por la Constitución y con la cacareada libertad de creer en lo que se quiera, que debería alcanzar también a no creer en nada.

Los ateos empezaron su campaña contra la oración, que en la mayoría de escuelas de este país precede cada jornada escolar, asegurando que violaba los derechos de los niños con padres no creyentes. La petición, denegada en primera instancia, llegó al Tribunal Supremo, que reconoció el derecho del individuo frente a la ley del estado. El impacto que esta decisión provocó en la mente de la mayoría americana fue extraordinario, tanto más porque fue adrede exagerada por los grupos de derecha, que aseguraron que ese tribunal *había prohibido* las oraciones en las escuelas, lo cual, naturalmente, no era cierto.

Envalentonados por el éxito, los ateos dieron un paso más. Madeleine Murray, una pintoresca señora de Baltimore, lanzó una campaña contra

la ley que tolera a las instituciones religiosas eximirse de pagar impuestos al estado. Aparte de considerarla anticonstitucional, los ateos señalan que, en muchos casos, permite a la iglesia llevar sus negocios con ventaja sobre sus competidores, aparte de que al no pagar impuestos sobre el local o tierras que poseen obliga a los otros ciudadanos a ser más gravados en sus propiedades. (El gobierno ha contestado que las instituciones religiosas, aparte de su labor espiritual, llevan a cabo una misión caritativa en escuelas, hospitales, asilos, hospicios, ahorrando a Washington y a las autoridades locales mucho más de lo que dejan de pagar.)

El Tribunal Supremo no ha tomado, a la hora de escribir esto, una decisión sobre el problema. Está en su poder el rechazar los casos de apelación que le llegan, y, a mi entender, hará muy bien en inhibirse, como hubiera hecho sabiamente al negarse a pronunciarse sobre la oración en las escuelas. La razón es que, quiera o no quiera el espíritu de justicia, este país tiene la existencia basada en un sentido religioso en general y judeo-cristiano en particular, y todo intento de corregir parte de esta influencia no hará más que exponer más crudamente las que saturan la vida americana. El presidente de los Estados Unidos jura su cargo con la mano sobre la Biblia. La misma ceremonia hacen los testigos al declarar y el recipiendario de cualquier documento oficial, como un pasaporte, y cualquier «perjurio» del nombre de Dios significa ir a la cárcel. Las monedas de los Estados Unidos llevan un lema: «Confiamos en Dios» («In God we trust»), y las sesiones del mismo Tribunal Supremo, que tiene que decidir si ser religioso es obligatorio para llevar una vida normal en este país, se inician por el ujier con la invocación «Dios bendiga a América y a este Tribunal Supremo».

Fórmulas que obedecen al sentimiento religioso general de los americanos; la decisión de declarar anticonstitucional la plegaria en las escuelas provocó una campaña periodística, e incluso de carteles en calles y carreteras, pidiendo la destitución del juez Warren, el magistrado liberal que presidía el Tribunal Supremo. Sólo el profundo respeto que aquí se tiene por lo jurídico ha impedido que esa campaña pasara de comentarios verbales. No ha sucedido así en el caso de la señora Murray, más odiada quizá por tratarse de una mujer, normalmente más religiosa que los hombres. A pesar de que se trata de persona habituada al escándalo, la «perra», como le llamaba la masa, fue objeto de tales violencias personales que tuvo que abandonar la ciudad donde había nacido.

Pero su campaña contra la presencia religiosa en la vida de U. S. A. prosigue indignando, pero también desconcertando al americano medio, que tiene que analizar de nuevo lo que consideraba definitivo. Lo de «aquí puede rezar todo el mundo como le apetezca», ¿incluye también la libertad de no rezar en absoluto?

El Dinero: Sacudido en su convencimiento de su poder militar, la igualdad racial, la libertad religiosa, el americano se ha enfrentado últimamente con otra duda: ¿es tan rico como creía?

Durante años Fort Knox ha sido el símbolo del poderío económico de esta nación. En sus amplios sótanos se acumulaba el oro procedente del mundo convulso por guerra y revolución, que venía a encontrar aquí seguridad y, en muchos casos, definitivo reposo. Respaldados por esta riqueza y la de su pujante industria y comercio, el americano viajaba por todas partes comprando lo que le apetecía y trayendo hasta quinientos dólares de mercancías que no pagaban aduanas. Las otras pagaban mínimamente. Cuando los

europeos dictaban medida tras medida prohibitiva del movimiento fiduciario, especialmente de divisas, el americano salía y entraba con la moneda propia ó extranjera que quería. El dólar, la moneda nacional, era un símbolo más de su poderío.

En los últimos años esta seguridad se ha tambaleado. La salida del oro de Fort Knox ha superado la entrada, debido a que el orgullo americano permite, como muestra de la seguridad de su moneda, que los países extranjeros cambien sus dólares por oro. Si éstos decidieran hacerlo todos a la vez, los trece mil y pico millones de la reserva aurífera sencillamente desaparecerían. El estado americano ha empezado a poner restricciones a la alegre vida anterior. Los ciudadanos que vuelven ahora de un viaje sólo pueden entrar con cien dólares de mercancías que no paguen impuestos, y en un intento de conciliar la libertad sacrosanta del americano con los intereses nacionales, se le ha pedido con insistencia que viaje preferentemente por los Estados Unidos, dejando aquí sus dólares en lugar de exportarlos.

Pero el cambio más fuerte lo ha sufrido la idea turística. Para un americano normal, convencido de la diferencia económica que le separa de un empobrecido europeo o asiático, lo lógico era que él fuera a visitarlos y de paso, generosamente, ayudar a la economía con sus dólares (cuántas veces en Singapur, en Bucarest, en Caracas, he oído la misma irritada expresión: «Si quieren nuestros dólares, lo menos que pueden hacer es atendernos bien»). Por el contrario, los extranjeros que aquí venían era para instalarse como emigrantes, es decir, venían como parientes pobres a aprovechar parte de esta grandiosa economía. Y eran recibidos benévolamente como de

quien comprende las circunstancias que les habían animado a ese paso.

Y de pronto el gobierno emprende una campaña publicitaria pidiendo a los europeos que vengan a este país, a fin de que, parte de los dólares que salen todos los años, vuelvan a su casa. La idea está tan alejada de la idiosincrasia americana —ser los visitados en lugar de visitantes— que ha habido que improvisar todos los elementos del viaje. Por de pronto el visado. Las agencias hicieron notar al gobierno que el presunto turista no acostumbra a esperar tres meses para un visado, como era el caso normal en los consulados U. S. A. en el mundo, y el Congreso pasó rápidamente una ley reduciendo drásticamente el papeleo y el tiempo que era antes necesario para alcanzar el honor de poner los pies en este país. Ha habido luego que improvisar una acogida que el turista espera encontrar donde viaja y que este país desconoce en absoluto. Desde la inexistencia del conserje europeo, consejero y mediador en todos los problemas que afectan al viajero, hasta el desconocimiento de idiomas, que en este país es típico especialmente cuando se sale de las grandes urbes. Pero lo más importante es preparar psicológicamente al funcionario para una situación que no ha soñado nunca encontrar. Un francés contó a Art Buchwald, el gran humorista americano, sus problemas cuando fue arrestado por la policía de Denver, en Colorado; la presentación del carnet de conducir parisiense fue considerada como una broma de mal gusto y fue llevado a la comisaría, de donde tuvo que sacarle el representante de la casa Renault, con cuyo coche intentaba visitar los Estados Unidos, atendiendo, como decía él asombrado, la invitación del Presidente.

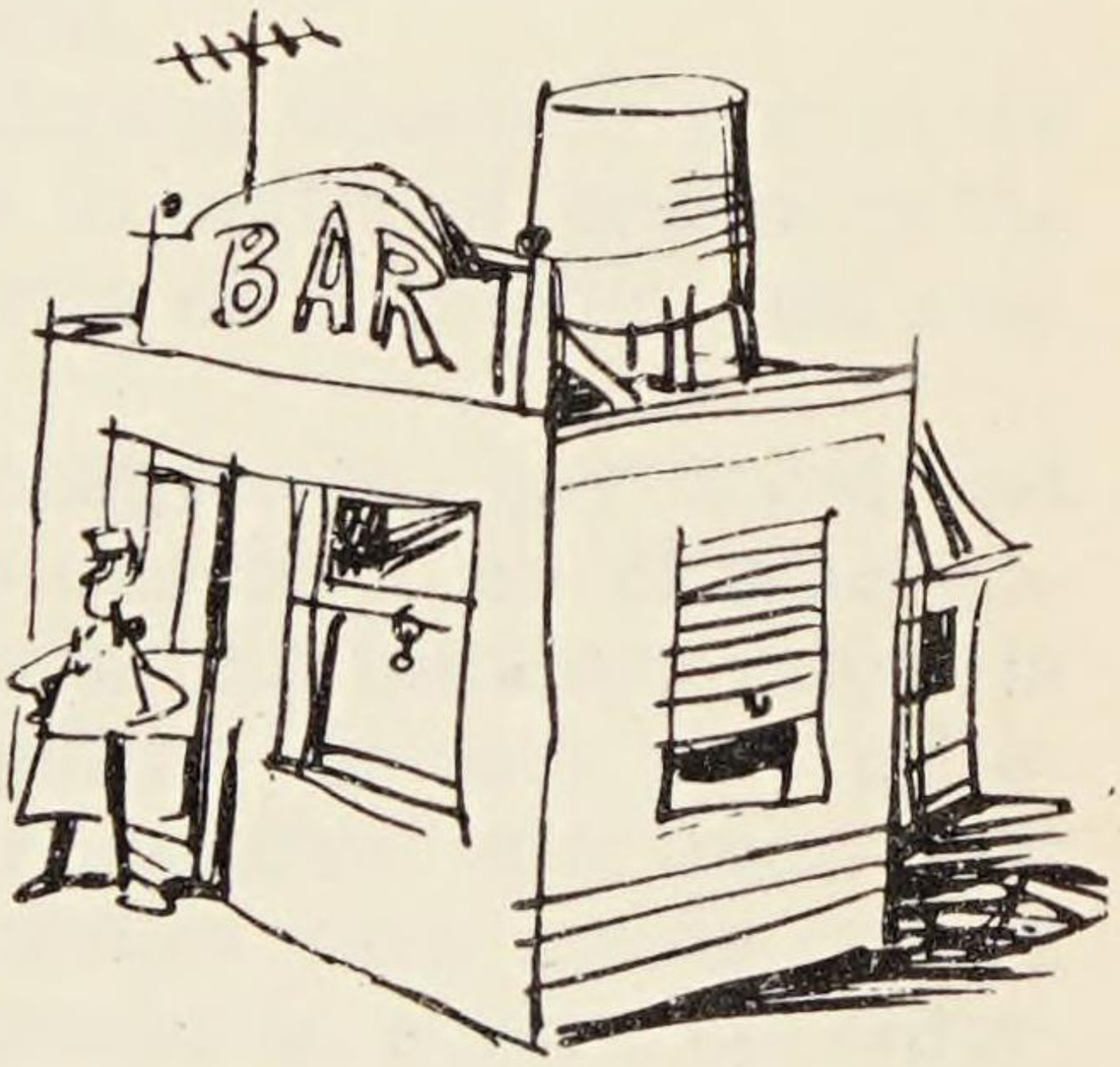
Esta monetaria quizá sea la menor de las sacudidas que ha sufrido el orgullo americano en

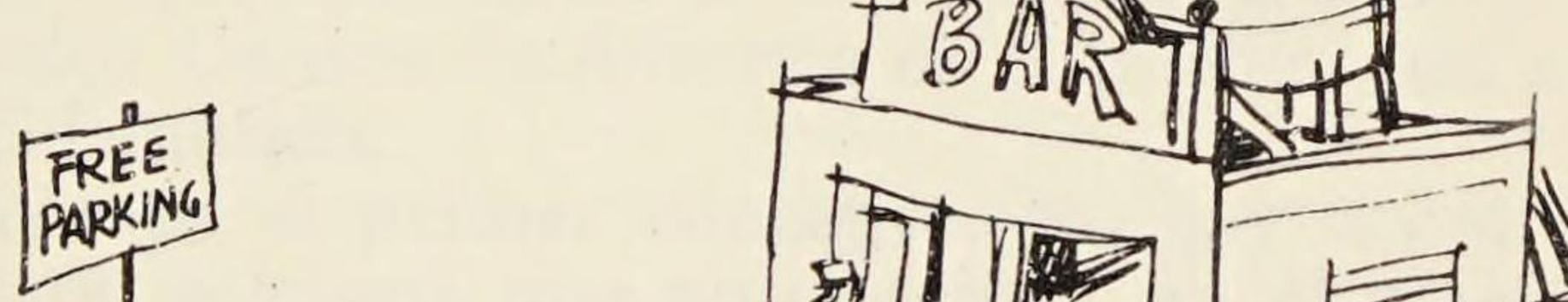
los últimos años, quizá porque haya sido la más fácil de aliviar, dado el sentido comercial de este pueblo; el dólar sigue hoy en situación de privilegio en el mundo.

En conjunto, las crisis han servido más que para derrocar al americano, para enfrentarle con una realidad hasta ahora nunca soñada. Y como ocurre siempre en los descalabros de la vida, éstos han sacado a relucir en el ciudadano U. S. A. lo mejor y lo peor que tenía dentro.

En términos generales, quizá la caída haya sido beneficiosa para la imagen del americano en el mundo. Cuando el poderoso tiene problemas como el resto de los mortales, éstos le miran con mayor simpatía. Se ha humanizado, está más cerca de nosotros.

Avaricia





Si por avaricia entendemos falta de generosidad, los Estados Unidos de Norteamérica no saben lo que es este pecado.

Si por avaricia entendemos obsesión por el dinero, supervaloración de lo material, entonces los Estados Unidos de América es el pueblo más avaro del mundo.

Veamos el primer concepto. No hay necesidad cercana o lejana que no despierte en el americano la idea de abrir su bolsa. La inmensa mayoría de las instituciones benéficas de este país están subvencionadas por particulares, que mes tras mes, ven llegar las peticiones para ayuda contra el cáncer, contra la tuberculosis, contra las enfermedades del corazón. Estas peticiones han sido en su mayoría redactadas, puestas en sobre y enviadas por voluntarios que dan, además de su dinero, un tiempo, que, en este país, es más valioso. Todos los años llega a oficinas y casas particulares la llamada del United Fund, organiza-

ción en que se aglomeran multitud de empresas benéficas. El americano da indiscriminadamente y hay competencia entre las empresas para ser los primeros. No hay listas personales, de forma que no puede achacarse a vanidad el aparecer como generoso donante ante el mundo. Más difícil es establecer la proporción de snobismo y de auténtica caridad que mueve el ánimo de las señoras presidentas o secretarias de esas comisiones, cuando lo social tiene tanta o más fuerza que la bondad. Ya es bonito, sin embargo, que regalar sea elegante y distinguido.

La generosidad americana responde y reacciona ante cualquier petición. La vista de una mano tendida —hay poquísimos pobres en las grandes ciudades—, el hombre que vende lápices para enmascarar de comercio su forma de mendigar, reciben la ayuda inmediata del transeúnte. Cuando los componentes del Ejército de Salvación aparecen en Navidades con su característico uniforme, soplando sus trompetas (y casi siempre desafinando), obtienen resultados maravillosos. El bienestar natural del americano no le hace impermeable a la idea del hombre sin cobijo; al contrario, parece que su seguridad material le haga más propicio a la entrega de dinero, y la mayoría de familias tiene en su presupuesto, como elemento fijo, la beneficencia.

Unos estudiantes de Filadelfia intentaron, hace años, comprobar hasta qué punto era cierta esa generosidad americana en la calle. Para ello se procuraron unas latas con membrete, que decía: «Para los pobres jóvenes comùnistas.» Era el tiempo de McCarthy, cuando el nombre de ese partido político era un anatema, casi una blasfemia. ... Y los estudiantes vieron sus latas llenas de dinero, casi sesenta dólares, en pocos minutos. Naturalmente, nadie había leído el letrero que les distinguía; sencillamente habían visto

a unos jóvenes pidiendo y, automáticamente, habían supuesto que se trataba de una necesidad que había que aliviar.

Más tarde el humorista Al Capp, creador de «Lil Abner», hizo algo parecido en Boston, esta vez sin intención política. El cartel que se levantaba detrás de la urna petitoria decía: «Para los pobres niños corpulentos de Round Point, Michigan». Fue también un éxito económico. Los donantes apenas lanzaron una ojeada al cartel, y los que llegaron a leerlo pensaron vagamente que eso de corpulento debía ser una enfermedad. Si no, ¿por qué iban a pedir? En ninguno de los dos casos, como se ve, hubo la sospecha, típica en otro continente, de que alguien intentaba vivir sin trabajar. Esta no es cosa fácil de imaginar en América (v. PEREZA), donde además se supone (v. SOBERBIA) que sólo los minorados por enfermedad u otro problema se humillan a aceptar ayuda extraña.

La seguridad de que viven en el mejor de los mundos posibles hace también más fácil la entrega anual de los fuertes impuestos que el Estado exige. La convicción de que no se le pediría tanto si no fuera absolutamente necesario explica la mínima resistencia que aquí ofrece el contribuyente (1). Los chistes y caricaturas sobre el problema que se da en todos los hogares americanos desde enero a abril (el 15 de este mes es el día tope para entregar los formularios del Income Tax) son numerosísimos, y con ellos se desahoga el americano, que, luego, paga sin rechistar. De acuerdo con las estadísticas oficiales, el número de morosos es mínimo.

(1) A veces esa confianza es ratificada por un accidente. Uno de los pasajeros del «Santa María», el barco portugués ocupado por los piratas, me contaba la ilusión con que veían aviones y barcos americanos intentar la protección de los compatriotas. «¡Nunca más volveré a quejarme de los impuestos!», decía.

La colaboración a que aludíamos en el capítulo anterior favorece todas las iniciativas generosas de ayuda al semejante, y el que no tiene dinero que dar, ofrece su trabajo. Muchísimos estudiantes de instituto (High School) y universidad han empleado sus horas libres en construir las casas que un ciclón destruyera o restaurando chozas para que sus pobres habitantes pudieran defenderse mejor contra el frío o la lluvia. Cuando alguien está trabajando en una empresa común, aparece inmediatamente un grupo de señoras de la vecindad con café caliente y pastas. La ayuda mutua (otra vez la Frontera) es continua.

La solidaridad humana se considera aquí tan importante que, cuando Walt Disney hizo su versión en dibujos de la fábula de la cigarra y la hormiga, no la remató con el final auténtico. Ningún americano hubiera aceptado la fría y antipática respuesta de la hormiga ante la cigarra muerta de frío: «¿Qué hacías en verano mientras yo trabajaba? ¿Cantabas? Pues ahora baila.» Por el contrario, en la película, la hormiga dejaba entrar a la aterida cigarra, la alimentaba y daba asiento junto a la lumbre. La cigarra correspondía a esa amistad cantando para que se distrajera su anfitriona. (El respeto al trabajo, sea cual fuere, es amplio aquí. Tan respetado es el cantante o trompeta profesional como el mecánico; en Europa, en cambio, ese tipo de empleo siempre tiene un cierto sentido de frivolidad.)

Por la misma diferencia, al niño de aquí le cuesta comprender el cuento europeo en que había unos padres «tan pobres, tan pobres, que tuvieron que echar a sus hijos al bosque». Generosidad y Abundancia han hecho esta decisión difícil de asimilar para la mentalidad americana.

La largueza americana no toca solamente la necesidad física. Las mejores universidades U. S. A.

son privadas, con capital que llega de organizaciones o de particulares. Los ex alumnos son llamados cada vez que un nuevo edificio o el deseo de subir el sueldo a los profesores exige una aportación económica, y casi nunca es desoída la petición. (Hábilmente el gobierno anima esos regalos, que a la larga benefician al pueblo americano en general, eximiendo de impuestos la cantidad donada. De forma que un donativo de un millón de dólares en realidad es de unos cien mil, porque el Tío Sam se hubiera quedado el resto de ese capital, declarado como beneficio normal. Las fundaciones Rockefeller, Ford, Gugenheim ayudan a investigadores, tanto a científicos de todas clases como a historiadores y filósofos.)

Pero, para mí, la más limpia generosidad es la del americano que mantiene regularmente con su donativo las estaciones de radio que se dedican a dar sólo música clásica. El pagar voluntariamente una audición que podrían escuchar gratis, me parece una elegancia espiritual pocas veces reconocida a este país... por los motivos que luego veremos.

Y la generosidad americana no se limita a sus fronteras. El grito de hambre de un país es atendido con el mismo interés que el de un individual. El Plan Marshall, que dio de comer y de trabajar a todo un continente, es sólo el más conocido de los esfuerzos de compartir la propia abundancia con el desposeído. Y esta ayuda no se detiene ni siquiera cuando los agraciados muestran, en su política, caracteres diversos de lo que Washington desearía. Se oyen algunas quejas... «¡Esos desagradecidos, después de lo que hacemos con ellos!» Pero cuando el gobierno decide mandar toneladas de avena o trigo a la depauperada gente de la India, no hay quien realmente se oponga, por muy amiga que ésta sea de China Roja.

Pero aparte del gobierno está la ayuda del particular, el que manda paquetes CARE, dinero. Continuamente aparecen en las revistas americanas fotografías de niños depauperados en Grecia, en Corea, en Sicilia. El pie de la foto pide para esas criaturas un padre adoptivo, y la respuesta del americano medio es gigantesca. Miles de hombres, mujeres y aun chicos y chicas jóvenes que emplean para ello el dinero que ganan como «baby sitter», mandan al mes los quince dólares necesarios para mantener al «ahijado», que, a su vez, escribe al «padrino» regularmente. La caridad adquiere entonces un elemento personal de gran eficacia para la personalidad de ambos. Protector y protegido son ya amigos.

Y, sin embargo, los americanos tienen en todo el mundo fama de materialistas, de egoístas, de pensar especialmente en el dinero. ¿Por qué?

Principalmente por su crudeza al mencionarlo. Es posible que aquí volvamos de nuevo a la Frontera, cuando el esfuerzo para conseguir medios de vida estaba tan rodeado de peligros que la presunción de la riqueza presuponía también la del valor físico. Es posible también que, dado que esta sociedad abandonó la idea jerárquica europea, al no poder presumir de aristocracia se envaneció de su dinero. (En Europa es de mal gusto presumir de él, porque el aristócrata, desbordado por el burgués enriquecido, decidió considerar de poco estilo el mencionar esa fortuna.)

El caso es que el americano no sólo cambió los conceptos de la vanidad, sino que los hizo solidarios del trabajo personal de cada hombre. La ostentación que en otros sitios se tiene de lo que ganaron los padres, se tiene aquí de lo que gana uno mismo. Los hijos de los millonarios se apresuran a trabajar desde niños, repartiendo periódicos en competición con los hijos de un em-

pleado cualquiera, y esa labor es admirada y elogiada por la familia. Muchos ricos herederos insisten en sus biografías que hicieron su fortuna por sí mismos, con su propio esfuerzo; la historia se hace fábula, y es aceptada por todos porque corresponde a la nacional idiosincrasia. Y cuando un millonario como Nelson Rockefeller se lanza a la política, despierta la admiración de todos porque emplea sus energías en el servicio de la comunidad.

Desde niño el americano piensa en el dinero como un elemento vital al alcance de todos los que le busquen y capaz de ennoblecer toda una vida. Las expresiones diarias corresponden a este concepto. Cuando un español se encuentra bien, «se siente como un rey». Cuando lo mismo le pasa a un americano, se siente «como un millón de dólares». En Europa alguien del que no se puede uno fiar es «falso como Judas». Aquí es falso «como un billete de tres dólares» (que no existe, claro). Cuando alguien admira a un político, un cuadro o un crepúsculo dice: «For my money is the best» («Es lo mejor que puede conseguirse con mi dinero»), aunque no tenga ninguna posibilidad de adquirirlo. «Lo compro» («I'll buy it») puede ser, tanto una oferta comercial, como la afirmación de que está uno totalmente de acuerdo con la declaración de alguien sobre cualquier tema. El sentido del dinero acompaña tanto la vida normal, que quien está ganando mucho en su vida profesional se describe como «he is doing well» («va muy bien»), exactamente con la misma frase que si convalece de una operación quirúrgica. Por ello, en el caso contrario un hombre arruinado está roto, «he is broken», y evidentemente lo está, más por dentro que por fuera. Cuando alguien quiere saber lo que uno piensa, se declara dispuesto a darle «a penny for your thoughts» («un penique si me

dices lo que piensas»). «Hiérele donde le duela» («hit him where it hurts») no significa golpearle en el corazón, sino en el bolsillo, perjudicarle económicamente.

Si una persona quiere congraciarse con otra no le dice «te invito a una copa», sino «te compro una copa» («I'll buy you a drink»), recordando, incluso en el «flirt», un elemento crematístico, que en Europa estaría totalmente fuera de lugar. Porque aquí no se considera lo espiritual y lo material en líneas paralelas, sino como entrelazadas. Si me gusta una idea, por lírica que ella sea, «I am sold on tlat» («estoy adquirido, vendido»). Cuando Sorensen, el que fue ayudante del presidente Kennedy, describió su hundimiento moral tras el asesinato de este último, dijo que «había invertido diez años en la carrera de John Kennedy y ahora la inversión había desaparecido como si él mismo fuera la víctima de Dallas» (*Look*, 7 de marzo de 1967; de *La muerte de un Presidente*, por Manchester, pág. 63). Amistad entrañable y juego de Bolsa se unían así en una síntesis extraña, casi hiriente para otra sensibilidad.

Pero no para la americana. Al Gobierno del país se le llama Administración, como si se tratara de una sociedad anónima, y los ministerios son regidos con criterio puramente comercial. Cuando McNamara pasó de director de la Ford a ministro de la Defensa, pareció a todos muy natural que este importante departamento fuera dirigido por un «manager» en vez de por un técnico militar.

Cuando se da la noticia de haber sido designado alguien para un puesto del gobierno, se pone de manifiesto el sueldo que gana en comparación con el que ganaba antes. Gracias a la curiosidad del periodista, sabemos todos lo que

obtiene al año el director general de la General Motors o de la Compañía de Teléfonos.

La atención al dinero empieza, hemos dicho, desde la niñez. Todavía está nevando y ya está en la puerta el chico que se ofrece a retirar la nieve de vuestra escalera por un módico precio. Y en primavera será la oferta de segar la hierba. Los bancos animan al muchacho a tener libretas de ahorros y aun cuentas corrientes desde que saben poner su firma en el cheque. Un juego de salón, el «Monopoly», enseña a los niños de siete u ocho años cómo comprar y vender acciones en el momento oportuno.

Cuando un famoso sale de su habitación del hotel para dirigirse a una entrevista importante, el periodista se apresura a advertir cuánto cuesta el cuarto que ocupa y el precio aproximado de la casa que tiene en el campo, si lleva trajes de trescientos dólares y zapatos de cincuenta dólares. Hubo un tiempo, a últimos del siglo XIX, en que la fiesta elegante se describía incluso con el precio de las joyas que las señoras llevaban; así ocurrió en un baile dado por los millonarios Bradley Martins, en 1897, y *The London Chronicle,* asombrado ante la sagacidad periodística neoyorquina, preguntó si cada dama llevaba en su adorno un «ticket» con el precio.

Lanzar a la publicidad el coste de una película representa casi siempre asegurar la atención de la gente, al menos al principio. Ha habido películas de quince millones de dólares que han fracasado, pero no sin que un montón de gente haya ido a ver algo tan caro que en principio es, ¡debe ser!, algo bueno.

Esta seguridad es la que hizo a la gente de Washington guardar paciente cola durante semanas y semanas al enterarse de que el National Gallery había pagado la hasta entonces nunca soñada cantidad de cinco millones de dólares

por un cuadro de Leonardo da Vinci. Como dice el *Time* (24 de marzo de 1967), «el respeto por los valores del cuadro se ha visto claramente aumentado por la belleza del precio...; habrá pocos entre los espectadores capaces de admirar a esa señora sólo por sí misma». En esos casos hay siempre un periodista que divide el costo por las pulgadas cuadradas del cuadro, reforzando el asombro. Los padres lo enseñan a sus hijos como quien va a un sagrario. «Fíjate, hijo mío..., ¿sabes cuánto ha costado ese trocito de la esquina?»

El sentido reverencial del dinero invade también la justicia. No en el sentido de que pueda comprarse —los jueces americanos, especialmente los de segunda instancia y supremos, son de reconocida probidad—, pero sí en el de diluirla y, sobre todo, de aplazarla. La institución de la fianza permite al rico tener más tiempo para conseguir datos y pruebas de su inocencia, y especialmente le da una seguridad moral que le falta al encerrado desde el primer momento, al que le es más fácil aceptar la acusación de culpabilidad para resolver de alguna manera su angustia. Curiosamente, hay pocos procesados que aprovechen la libertad bajo fianza para huir del país. Aparte de la pérdida del dinero depositado, y que está escalonado generalmente en un equilibrio entre las posibilidades del individuo y la gravedad del delito, le impiden escaparse el amor al país (v. SOBERBIA) y el temor de ser repatriado a la fuerza. El único país que no tiene reciprocidad de extradición con Estados Unidos es el Brasil, y a él han ido los pocos millonarios que han querido rehuir la sentencia por estafa a individuo o al estado (impuestos). Muchos vuelven voluntariamente al cabo de unos años y se presentan al juez. Para muchos americanos vivir libre en Río de Janeiro es peor que estar en una cárcel de Ohio.

El peso del dinero en la administración de la justicia es mayor cuanto más grave es la acción cometida. Tener un abogado con carta blanca para realizar investigaciones y buscar testigos para la defensa en todo el mundo representa sencillamente el retrasar ocho años el ir a la cárcel, como ha ocurrido en el caso de Hoffa, el jefe del Sindicato de Transportistas. En otros casos la diferencia es mayor. Es la vida en vez de la ejecución. Una de las razones que los enemigos de la pena capital usan es la discriminación social que supone, entre quien puede tener un abogado «caro» y el desgraciado que sólo tiene el de oficio. «Nunca he sabido de un hombre rico que haya ido a la silla eléctrica», decía, con razón, un abolicionista.

Pero uno de los argumentos básicos a favor de la pena de muerte es el coste de mantener vivo al criminal. «¿Vamos a gastar miles de dólares para tenerle en la cárcel?»

El valor reverencial del dinero entra también en la valoración moral. Cuando se clama por la cifra de muertos en las carreteras del país, se hace notar siempre lo que representa en dólares para el potencial humano, los gastos de hospital y horas gastadas por la policía. Cuando se pide indemnización por la muerte de alguien, se calcula lo que habría ganado en una vida de extensión normal. Luego se pide otros miles de dólares para compensar la «angustia sufrida». Si se protesta contra el número de alcohólicos que hay en el país (cinco millones de casos: v. GULA), no se limitan a lamentar el estado de degradación a que esos hombres llegan y el problema de sus familias. Con el mismo fervor y con el mismo énfasis se menciona que las horas de sueldo perdidas por esos enfermos alcanzan los dos mil quinientos millones de dólares anuales (*Santa Bárbara News Press*, 4 de mayo de 1966). Y de la

guerra del Vietnam sabemos tanto lo que se refiere a muertos de un lado y de otro como de los dólares que nos está costando diariamente a todos los que aquí vivimos. (Una cifra, al parecer cierta, es que cada enemigo caído en el campo de batalla ha costado a los Estados Unidos trescientos mil dólares.)

¿Hijos ilegítimos? Un drama moral y social, sí; pero, además, ¿y lo que cuestan de mantener? Las últimas disposiciones gubernamentales para subsidios a familias modestas han provocado, en la mayoría de los americanos pudientes, una gran irritación. Más hijos abandonados por sus padres significa más dinero que el contribuyente paga, y la indignación se ha notado en cartas al periódico y la elección de gobernadores como Reagan, que se han declarado en contra de la generosidad en esta materia. Los oponentes se refieren continuamente a la inmoralidad que esa situación plantea diciendo que se trata de aumentarla, porque, cuantos más hijos haya, mayor es el subsidio. Dado que la mayoría de esos niños pertenecen a minorías —mejicana, negra, portorriqueña—, la indignación está levemente teñida de racismo. En 1966, un juez de Los Angeles amenazó a una mujer de origen mejicano con la cárcel si no se sometía voluntariamente a la esterilización. La mujer era pobre, tenía dos hijos y vivía amancebada con un individuo acusado de fumar marihuana. Con gran asombro mío fueron muchas las «cartas al director» que aplaudieron el gesto del juez. Parece evidente que si la señora en cuestión se hubiera llamado Brown en lugar de López el magistrado no se hubiera atrevido a coaccionarla con lo que, prácticamente, significaba cortar la vida natural de una mujer. A eso contestan sus partidarios que, una Brown, normalmente no se pone en esas circunstancias, por-

que es más sensata... o más hábil. Con lo que la moral pasa a segundo término.

Cuando un europeo va al hospital, el periódico dice que «ingresó en él». Aquí dicen que fue «admitted» —admitido—, y no se trata de una leve diferencia conceptual, porque conseguirlo es un triunfo. Chistes y «sketchs» en la televisión han mostrado la escena, entre trágica y cómica, del herido llegado al hospital, cuando sus esfuerzos para que le metan en una cama y le cuiden, chocan con la barrera fría e impersonal de una enfermera-secretaria que le somete a una serie de preguntas —datos personales y financieros—, destinadas a asegurarse de que el paciente, que mientras tanto se está retorciendo de dolor, será capaz de pagar la cuenta que le presentarán luego.

Mi experiencia personal, si no tan dramática, fue algo parecido. Estando de profesor en la Universidad de Tejas, en Austin, sufrí una caída de caballo en el salto de un obstáculo, y ya en el suelo, el animal me dio una coz en el pecho. Acudí al hospital.

—Quisiera ver a un médico —dije—. He sufrido un accidente.

Tomaron nombre, nacionalidad, profesión, dirección. Luego...

—¿Quién le manda?

—No me manda nadie. He venido impulsado por el dolor, como diría un romántico.

—Quiero decir, ¿quién es su médico de cabecera?

—No lo tengo. Acabo de llegar a esta ciudad. He sufrido una caída y...

—Si no le manda a usted su médico no podemos tratarle...

—¿Que no puedo ver a un médico?

—No hay.

Miré alrededor. Pasillos, gente de bata blanca, más pasillos; el local era gigantesco.

—¿No hay médicos en el hospital?

—No, señor.

—¿Y qué hace el accidentado?

—Pasa a la sala de urgencia. Pero usted no puede ser atendido allí.

—¿Por qué?

—Porque lo suyo no es urgente.

—Un caballo me ha dado una coz en el pecho. Siento un dolor profundo. ¿Es eso urgente?

Se consultaron entre cuchicheos. Alguien comentó favorablemente que era profesor de la universidad, y eso pareció abrir una brecha en la muralla.

—Le llevaremos a la sala de «emergencias». Siéntese en esta silla de ruedas.

—Puedo caminar. He venido andando desde el coche...

—¡Siéntese le digo!

Tuve que acomodarme en la silla y ser transportado; era la única forma de justificar que un médico me viera.

La violencia del contraste entre el dolor humano y el coste económico es grave en el enfermo, pero mucho más profundo en la hora final. Ya he mencionado un libro en el que se demostraba —con pruebas tales que los ofendidos no se atrevieron a llevarle a los tribunales a la autora— el increíble negocio de las Pompas Fúnebres en este país. Se describía en él la habilidad psicológica con que los encargados de esas empresas aprovechan el natural estado de abatimiento del familiar para obligarle a elevadísimos gastos para el arreglo del cadáver (maquillaje), ataúd especial, tumba con refuerzos de acero, en muchos casos sosteniendo que la medida es obligatoria en el estado, y en otros, explotando siniestramente el amor al muerto y el deseo de que

toda cosa esté lo mejor posible, en homenaje a su memoria.

El valor reverencial del dinero se nota en la protección de la propiedad. Cualquier delito contra ella es capaz de producir la pena de muerte. El guardia que sorprende al ladrón intentando abrir la ventana de una casa, tira a matar y nadie parece asombrarse de ello. El derecho a llevar armas, que es tradicional en este país desde la guerra de la Independencia, se usa especialmente para la defensa del hogar contra el posible bandido. El que mate a sangre fría a quien se acerca a su casa por la noche no responde de ningún crimen, porque el que pensaba cometer el otro, robar, se considera mucho más grave. Es muy posible que los primeros tiempos hayan influido en esa dureza (v. IRA), que sigue hoy hasta el punto que, tras un terremoto o fuego, no hace falta proclamar la ley marcial, como sucede en Europa. Desde el primer momento el guardia disparará con el propósito de acabar con el que aprovecha el desorden para dedicarse al saqueo. «Distraer» un objeto de una tienda en Michigan, por ejemplo, puede ocasionarle a la «mechera» hasta cuatro años de cárcel. Si el valor de lo substraído alcanza los cincuenta dólares, los tribunales de Maryland pueden mandarle a uno a la cárcel por diez años.

La protección al individuo en esta nación hace que, cualquier daño que se le cause, tenga que ser pagado a veces en cifras altísimas. Esto ha producido tal obsesión por asegurarse que los impactos emocionales se unen casi automáticamente a los económicos. Cuando uno oye de alguien que ha sufrido un accidente dice: «¡Pobre!», e inmediatamente después: «¿Estaba asegurado?» Porque la falta de cubrirse significa, además del daño inmediato, problemas que pueden durar muchos años. Estando en Palo Alto (Califor-

nia) hice observar a la vecina que sus nietos, al encaramarse en el árbol que desbordaba la tapia, podían caerse en mi jardín y sufrir daños. «Es cierto», dijo ella, «pero usted estará asegurado, ¿verdad?» Le contesté que no lo estaba, pero que, aparte de esa circunstancia, el hecho de que un niño se partiera la pierna en mi casa no me parecía espectáculo de ninguna gracia por muy protegido que estuviera en mis intereses. Se retiró mascullando algo sobre la absurda actitud de esos extranjeros.

Porque el seguro es elemento que forma parte de la vida diaria de este país, se interfiere con cualquier elemento humano. Si una novia recibe una herida yendo en el coche de su novio, el hombre con quien va a casarse, le demanda judicialmente por daños recibidos, y a todos les parece muy natural. Una de las obras más famosas del teatro americano en los últimos años fue *El hombre que vino a comer,* comedia en la que un famoso hombre de negocios amenazaba todo el tiempo con llevar a los tribunales a sus anfitriones, por considerarles responsables de su caída. La antinomia —entre el hecho amistoso de la invitación y el hecho inamistoso del pleito— no parecía asombrar a ningún espectador nacido en este país, que en una forma «alemana» usaban en cada caso de sentimientos distintos, casi procedentes de compartimientos estancos.

Las compañías de seguros son de las más ricas de los Estados Unidos y han aprovechado la tendencia general de la ley para lanzar gigantescas campañas de propaganda que obliguen a mayor y más amplia cobertura a todos los americanos. Para convencer al reacio no vacilan en usar métodos casi macabros, como el presentar una fotografía de una familia feliz, marido, mujer y dos hijos. En la fotografía siguiente están todos en la misma posición, menos el marido. «¿Qué pasa-

rá cuando usted falte?», pregunta melodramáticamente el texto. Acuciadas por esa idea las esposas americanas plantean con claridad meridiana a sus maridos la necesidad de quedarse protegidas. Lo que en Europa es a menudo una concesión, un regalo de esposo, es aquí una exigencia directa y clara de la mujer. No hay amor que consiga olvidarlo, y como, de acuerdo con las estadística, el que muere es casi siempre él, no cabe siquiera la reciprocidad. Para que no se les escape un céntimo, las compañías tienen situadas estratégicamente en los aeropuertos unas oficinas, y cuando éstas están cerradas quedan unas máquinas automáticas que despachan la póliza. En mis viajes por avión he observado el trámite... El marido es el que se va, la mujer se queda. Mientras él llena la ficha, ella le hace notar que podía subir la cantidad que tiene que heredar. Cuando le entrega la copia, ella echa una ojeada para ver si está correctamente redactada y la guarda en su bolso. Era una sensación extraña. Aunque puede darse, yo nunca he visto el caso contrario, el de la esposa firmando la póliza a favor del marido, y por ello, sin poderlo evitar, la mujer elegante, cuidada y perfumada, muchas veces bella, adquiría de pronto, ante mi vista de europeo, la horrible figura de un buitre.

Una de las curiosidades de este país es que motivos mercantiles, y a veces incluso bastardos, provocan un beneficio moral. Las compañías de seguros, por ejemplo, regalan continuamente folletos, anuncios y películas sobre la mejor manera de protegerse contra enfermedades. Síntomas y curas son profusa y gratuitamente explicados al posible paciente. La razón es que la compañía prefiere mil veces al americano vivo y pagando sus cuotas mensuales, que muerto y permitiendo cobrar a su viuda la póliza.

Igualmente ocurre con detalles de tipo elegan-

te, que en Europa serían casi frívolos, como la música, que en muchos talleres y oficinas acompaña continuamente el trabajo de los empleados. ¿Una muestra de atención paternal por parte de la empresa? No. Sencillamente se acepta la teoría de los psicólogos de que la gente trabaja más y mejor si tiene como fondo una melodía.

Hoy los estudiantes se mueven continuamente. Por vez primera en la historia de los Estados Unidos sus protestas, sus manifestaciones, sus gritos, incluso su forma de vestir, son resonantes, casi a la altura de sus colegas europeos o sudamericanos; los estudiantes de aquí quieren voz y voto en los problemas que les afectan, tanto directamente (como la guerra del Vietnam) como indirectamente (como la ley de los derechos civiles).

Pero en poquísimas ocasiones ha decidido el estudiante americano ir a la huelga, como hacen continuamente sus colegas extranjeros. Y ello a pesar de lo común que es este arma laboral en el país. La razón es sencilla. El obrero deja de ganar unos días de sueldo en el paro porque espera mejorar sus honorarios y condiciones de trabajo en el próximo contrato. Los estudiantes que van a la huelga, en cambio, perderán unas enseñanzas por las que han pagado por adelantado en la matrícula y retrasarán el momento soñado en que esperan empezar a ganar su propio sueldo y tener su propia cuenta corriente lo más avanzada posible.

Cosa importantísima, incluso en los medios intelectuales más refinados y sin la cual no hay prestigio cultural que valga. Como dice aquí la frase sarcástica al que presume de listo: «Si eres tan inteligente, ¿por qué no eres rico?» («If you are so smart why are'nt you rich?»).

Los que hablan del materialismo americano opuesto al espiritualismo europeo podrían apo-

yarse en una ignorancia, quizá simbólica, que aquí existe. Me refiero a la poesía. En varios casos, al dar a mis estudiantes de U. S. A. ejemplos de composiciones poéticas, les decía que con ellas nos amenazan en todas las casas cuando la madre dice orgullosamente: «Ahora mi Luisito va a recitarles...», y sale, casi siempre enfáticamente, una poesía de Bécquer, Campoamor, Zorrilla... La mayoría de españoles —como de franceses e ingleses— pueden recitar de memoria poesías aprendidas en el hogar, aparte de la escuela.

Esto no ocurre en los Estados Unidos. La poesía existe y aun puede ser óptima, pero está reducida a un grupo minoritario, a un segmento de la población que tiende a alejarse de la realidad diaria en esa búsqueda de la belleza. Entre los escritores famosos de los Estados Unidos, los poetas son los únicos que no viven dignamente de su obra, aunque provoquen tesis doctorales y cursos monográficos. Pero no existe el poeta que corre de boca en boca. Dicho de otra manera, la atención al poeta en este país es similar a la que despierta en España un Jorge Guillén, por ejemplo; les falta un García Lorca.

Esa actitud antipoética, antiliteraria —entendiendo por literatura lo lujoso, lo que no produce un resultado palpable y práctico— se nota incluso en la forma con que el Tío Sam trata a los diversos creadores a la hora de hacerles pagar sus impuestos. Un libro, *Inside Internal Revenue: a report to the taxpayer,* por William Surface, destaca la diferencia con que el gobierno trata a inventores y a artistas; los creadores del primer tipo son mucho más mimados, probablemente porque el gobierno piensa que los productos de su imaginación tienen más importancia para el país que la novela o el poema. Y ello teniendo en cuenta que el inventor está en el proceso de elaborar algo que

es muy posible le haga rico al aplicarse a la industria, mientras que el novelista o en ensayista tienen mucha menor esperanza en el resultado práctico de sus invenciones.

La obsesión monetaria es aquí general y lo mismo la tiene el pobre que el rico. A menudo me ha extrañado ver a gente que sabía estaba a régimen comiendo abundantemente en un restaurante. Alguien me informó que lo hacían porque de todas maneras estaba pagado y no iban a dejarlo en el plato. Esta es la razón por la que los restaurantes ofrecen casi siempre minutas en lugar de servicio a la carta, obligándoles a pagar lo que evitarían si pudieran elegir un solo plato.

Me relacioné una vez, en ocasión de un viaje a Europa, con un grupo de estudiantes de Tejas. Se trataba de un viaje de estudios por todo el Continente y el precio era bastante alto, lo que indicaba en los que lo habían pagado —toda gente joven— un alto nivel económico familiar.

Pero, a la hora de establecer el equilibrio entre lo pagado y lo consumido, esa situación privilegiada no importaba. Todos se comportaron como si en su casa estuvieran hambrientos y no pudieran despreciar la oportunidad de alimentarse a conciencia. Como es sabido, la comida a bordo es de lo más generoso del mundo; en una tradición que se remonta a siglos, los ocupantes de los camarotes, especialmente de primera clase, comen en cantidad y calidad, como ya no se acostumbra en los mejores hoteles del mundo.

Esos jóvenes comían a las ocho de la noche tres platos, más de lo que devoraban en sus casas en todo el día, sin contar el desayuno de la mañana, el caldo de las diez y media, el almuerzo de la una y el té de las cinco... Pero cuando a las diez abrían el «buffet», junto al salón de baile, allí estaban todos, plato en mano, para llenar-

lo de fiambres. Mostré curiosidad ante esas posibilidades digestivas, y la respuesta fue siempre la misma: «¡Lo regalan!..., no vamos a dejarlo..., está incluido en el precio del pasaje...»

La misma teoría, según me informó el director organizador del «tour», producía todos los años un pequeño incidente en una localidad de Hungría, donde se detenían a comer. Al final se empeñaban en llevarse las botellas que habían quedado mediadas y se mantenía una discusión con los camareros, advirtiendo éstos que la costumbre europea es dejar en la mesa lo que no se consume, y los tejanos alegando que un americano nunca abandona la mitad de lo que ha pagado entero. El hecho de que la mayoría de los estudiantes tuviera un padre capaz de comprar no sólo todas las botellas, sino incluso el restaurante, no cambiaba la lógica de los muchachos. Si lo habían pagado, tenían derecho a llevárselo, y si los europeos estaban tan locos como para dejar parte de algo que era suyo, allá ellos.

Poseer una gran cantidad de dinero no implica en Estados Unidos un mayor desprecio hacia él. La voz «extravagante», tan amplia en Europa, se usa aquí, casi exclusivamente, para el derrochador. El obtener, por lo que se paga, un producto equivalente es tan importante para el millonario como para el empleado de última categoría. La gente habla del dinero en cualquier momento, incluso los más delicados, y lo que en Europa se insinúa o murmura a espaldas del interesado se discute aquí con toda claridad. En una carta dirigida a la famosa consejera Ann Landers (trescientas cincuenta mil cartas anuales), una señora contaba que su hija reaccionó ante su negativa a subvencionar los estudios en un colegio privado de un nieto, chillándole: «¿Qué crees que vas a hacer con tu dinero? ¿Llevártelo cuando te mueras?»

(Se refería a la frase «You can't take it with you» —«No puedes llevártelo contigo»—, frase típica de este país, que dio motivo a la famosa película presentada en España con el título *Vive como quieras.)*

En otra carta a Ann Landers (14 de febrero de 1966), una muchacha consultaba este caso. Tenía relaciones íntimas con su novio, y para evitar posibles problemas tomaba píldoras anticonceptivas. La pregunta era si Ann Landers estimaba justo que el novio pagase la mitad del dinero que costaban ésas, ya que al fin y al cabo beneficiaba a los dos. ¿Que por qué sólo la mitad? «Porque no lo conocía lo bastante para discutir problemas de dinero.»

Y es que el dinero no va ligado como en otros países a la relación, y tiene en cada caso su cometido estricto. Yo recuerdo el asombro de una señora, con la que me unía buena amistad, cuando coincidimos en la caja de un supermercado. Lo que ella había adquirido era muy poco y dije a la cajera que lo añadiera a mi cuenta.

La reacción de la señora fue extraordinaria. ¿Cómo iba yo a pagar los comestibles? El hecho de que la hubiera invitado a cenar varias veces por cantidades muy superiores no menoscababa la importancia de la acción que acababa de cometer; aunque me lo decía sonriendo, me dio la impresión de que la cosa era grave. Al pagar esa cuenta me situaba automáticamente en una posición de intimidad hogareña, casi ofensiva.

La precisión en cuánto y cómo debe gastarse el dinero produce en este país un gran problema cuando se trata de abonar algo que participa al mismo tiempo de la obligación y del regalo. Me refiero a la propina; esa cantidad que en Europa se deja casualmente sobre el plato, representa aquí una decisión que no vacilaré en llamar angustiosa. Los libros de etiqueta, aquí muy leí-

dos, tratan siempre de precisar la cantidad que hay que dejar, tanto por ciento en tal sitio, tanto por ciento en tal otro, intentando un equilibrio muy americano entre el quedar decentemente o «hacer el primo», Scila y Caribdis de todo el mundo social, pero mucho más aquí, donde se toman estas cosas mucho más en serio. Ningún americano está dispuesto a dar más propina de la que debe (si no se trata de un tejano, que se considera obligado a mantener la imagen de la riqueza de su estado), y el problema se agrava cuando se va al extranjero. No he hecho un solo viaje por mar o tren (en avión no se dan propinas, afortunadamente) en el que no fuese abordado por un americano preguntándome cuánto creía que tenía que dar al camarero o al «valet». En ocasión de un crucero desde Génova a Hong-Kong, empezaron en Alejandría, quince días antes de llegar a puerto. Me atrevería a decir que el asunto de la propina basta a enturbiar el optimismo infantil con que los americanos viajan por el mundo.

(Para ser justos hay que añadir que parte de su temor, el de que les exploten, tiene cierta razón de ser. Dado que generalmente la generosidad europea está en relación con el dinero que cada uno tiene, el camarero o limpiabotas del Continente espera del rico americano una propina mayor, y al no recibirla tal y como la esperaba se queja. Un amigo mío, Valentín Parera, el viudo de la famosa cantante y actriz Grace Moore y hombre acostumbrado a viajar, descubrió con asombro la diferencia. Mientras los cien francos (antiguos) dados al «sommelier» por la pareja francesa que estaba en la mesa vecina eran recibidos con mil sonrisas, los suyos fueron acogidos con un frío «merci»; lo que le irritó tanto que pidió se los devolviera.)

No hay pudor alguno para discutir problemas

económicos. No hay sitio demasiado sagrado para ello ni asunto demasiado sentimental. Un amigo mío, que tenía relaciones íntimas con una divorciada, contaba que él era de los pocos que sabía exactamente en cuánto se valoraba su amor. Parece que en una ocasión él la invitó a su casa, pero, por compromisos anteriores de ambos, sólo podían estar juntos una hora... Ella puso diversos pretextos, y por fin confesó la verdad de su reluctancia. La «baby-sitter», que necesitaba para cuidar a su hija durante su ausencia, la obligaba a pagar un mínimo de cuatro dólares y medio por su presencia allí. La señora en cuestión, riquísima, muy generosa en sus regalos y como anfitriona, simplemente no podía acudir a la cita sabiendo que, por esa hora, iba a pagar una cantidad desorbitada, no en sí misma (ella gastaba seis veces más en un capricho), sino en proporción al servicio prestado; era algo que un americano decente no puede simplemente tolerar. Mi amigo lo tomó con filosofía y su venganza estriba solamente en recordárselo cuando hablan de amor. «Estar en mis brazos —le dice mientras ella ríe avergonzada— debe representar para ti algo entre un dólar y tres y medio. Alcanzar los cuatro y medio es pedir demasiado...»

En Arizona conocí a un matrimonio. Ella tenía unos treinta y cinco años, y era bellísima. El tenía unos setenta, y era riquísimo. La deducción de los que llegaban a conocerlos era siempre la misma, y hubiera sido igual en todos los países del mundo. Lo distinto aquí, en cambio, fue la honradez con que la señora aceptaba esa sospecha. Me tocó ser su vecino en una comida de gala y relató así su historia:

—Le conocí en el tren... Yo iba con una amiga en el coche salón, con un grupo de alegres viajeros que regresaban de una reunión de negocios. ... Se acercaron a nosotras, muy correctamente,

rogándonos que aceptáramos una copa. Yo, no sé por qué, dije: «La tomaré si me la ofrece aquel señor de pelo gris que está en el fondo. Se echaron a reír. «¡Qué vista! ¡Ha ido usted a elegir al más rico!»

Traté de imaginar a un europeo diciendo algo parecido a una desconocida... La señora, mientras tanto, sonrió a su marido, al otro lado de la mesa, y le hizo un gesto de cariñosa recriminación por lo que estaba bebiendo.

—Nos casamos al mes de conocernos..., y nos llevamos muy bien. Sí, él sabe que me casé con él por su dinero..., pero sabe también que nadie le cuidará como le cuido yo. Incluso sus hijas, son de mi edad, lo reconocen y me quieren por ello.

Claridad meridiana, la vida como es. Esto no significa que este país desconozca la hipocresía que, en otras naciones, acompañaría seguramente una unión de esta índole. Al revés, la hipocresía es una característica anglosajona, que veremos, sobre todo, en los pecados de la Gula y de la Lujuria. Pero en el caso del dinero no parece hacerles falta. La riqueza y senectud a cambio de la belleza y juventud. Ambos convencidos de que hacen un buen negocio y manteniendo un respeto evidente por el compañero en ese «juego limpio».

La caza del dólar ajeno

Los americanos no han sido, evidentemente, los creadores de la idea mercantil, pero de la misma forma que han desorbitado con su poder político otros conceptos internacionales, han llevado lo comercial a alturas —o simas— increíbles. La caza del dólar ajeno es la obsesión con que se despiertan la inmensa mayoría de los habitan-

tes de este país (los emigrantes se ajustan rápidamente a este módulo porque, a las razones de los demás, unen la de situarse económicamente en tal posición que el estigma de haber nacido fuera de U. S. A. sea menor).

En esta búsqueda colaboran lo oficial y lo privado. Ya hemos hecho notar el nombre de Administración con que se denomina aquí al gobierno. Cuando esta administración pide dinero —impuestos—, lo hace dando toda clase de facilidades; al levantarse la veda —enero, abril— las oficinas están abiertas y amables funcionarios guían al americano o residente, que también paga impuesto, por las veredas de las matemáticas. Como en un negocio corriente en que importa tener fama de gente seria, formal, la Administración procura ser justa y no llevarse más dinero del necesario. Si el contribuyente se ha pasado, recibirá un giro del gobierno con los dólares dados de más, aparte de los intereses vencidos por retener injustamente ese dinero. Como en una tienda, el gobierno quiere que el cliente vuelva, y el hecho de que no le quede más remedio que volver, hace más simpática esa amabilidad gratuita.

Ese «fair play», esa ética típica de la sociedad anglosajona, se extiende a la inmensa mayoría de los negocios de este país. Son muy pocas las empresas que intentan engañar al cliente porque su avaricia es demasiado inteligente para desbordarse. La fama, tan importante en la vida humana, lo es todavía más en la comercial, y la denuncia justificada de un par de engañados sería recogida jubilosamente en el periódico local, ávido siempre de titulares escandalosos, produciendo la desconfianza del público hacia aquella empresa. Para reforzar ese cuidado, de la misma forma que los americanos crearon los Vigilantes, especie de policía honoraria que llegaba a donde la oficial no podía o no quería alcanzar, existe

en la mayoría de ciudades el «Better business bureau» al que recurrir cuando uno cree haber sido defraudado. Dirigido por los más respetados comerciantes de la localidad, esa organización es capaz de ejercer una presión moral, no por discreta menos eficaz, sobre el tendero que se niegue a cambiar el producto defectuoso, vendido al forastero incauto.

Aparte de esta limitación moral y práctica, todo vale. Inteligencia, trabajo, habilidad, psicología, insistencia son armas para convencer al otro para que dé el dinero celosamente guardado en el banco. La capacidad de vender de este país es infinita... Tomemos el caso de Nevada. A la hora de distribuir las riquezas por el territorio de los Estados Unidos, al Creador evidentemente se le pasó ese estado en el centro-oeste de los Estados Unidos, donde la vista tiene alrededor sólo desierto sin siquiera esa compensación fabulosa de muchos desiertos, que es el petróleo bajo la superficie. Nevada no cuenta, para la subsistencia de sus hijos, más que con el aire.

... Y vendió el aire. Cuando el gobierno buscaba un sitio retirado y lejano donde montar su primera bomba atómica, Nevada aceptó, con el riesgo de ser la primera víctima de un arma de la que se ignoraba todavía mucho, el dinero que el agradecido gobierno quiso volcar en la zona en forma de sueldos y compras al comercio local.

Y cuando no vende el aire vende pasión. En todo el mundo es conocido el nombre de Las Vegas, con ruletas que funcionan toda la noche y muchachas del Casino de París levantando las piernas al compás. «¡Qué maravilla ese espectáculo en un desierto!», dice la gente. Pero ese espectáculo está allí, precisamente, porque es un desierto que no tenía otra forma de atraer al turista.

... O vende la libertad. Reno, el paraíso de los

divorcios, con capillas preparadas para casarse con otro en cuanto se termine con uno (1).

Para divorciarse en Nevada hace falta ser un residente. Para ser residente hay que vivir en cualquier ciudad del estado durante seis semanas, lo que, evidentemente, se hace para que peluquerías, salones de juego, hoteles, compartan un poco del dinero que el pretendiente a divorciado debe gastar. En el año 1965 hubo, sólo en Las Vegas, 5.438 divorcios, y el total del estado es de unos 20.000 anuales. Pero últimamente el extranjero hace una competencia que los de Nevada consideran ilícita. Se puede conseguir un divorcio en Juárez, Méjico, con sólo un día de estancia en esa ciudad fronteriza de Tejas, y los abogados de Nevada han propuesto que para evitar la pérdida de ingresos que el estado sufrirá se den las mismas características de urgencia a la separación legal de Las Vegas o Reno.

Acaba de llegar a mi casa un viajante. Los comisionistas, que aquí llaman de puerta en puerta, tienen todos las mismas características, porque existe una escuela general de métodos y varios libros, entre ellos el del famoso Carneggie (*Cómo conseguir amigos, Cómo vender más*, etc.), que todos han leído. La situación es, pues, siempre idéntica. Llaman; uno abre. Lo primero que ve es una cordial sonrisa de oreja a oreja, que al europeo le produce ya una sensación curiosa, porque no está acostumbrado a verla en la cara de un ser completamente desconocido. Pero ésta es, precisamente, la táctica del vendedor. Como

(1) Los americanos no escarmientan nunca en ese sentido, probablemente porque, contra la opinión general, *creen* en la institución el matrimonio. Al tener fe en él y considerar absolutamente necesario que la gente se case lo antes posible y sea feliz, ocurre que, cuando esto no sucede, achacan al error en la elección de la pareja, o a la institución, y siguen buscando denodadamente la persona ideal que *tiene* que existir. Los europeos en cambio, más escépticos, aceptan la idea del matrimonio a sabiendas de su deficiencia, y se adaptan más a su fracaso, sabiendo que éste reside en el hecho y no en las personas.

tiene que aprovechar los segundos, trata de situarse rápidamente en una atmósfera de intimidad. ¿Cómo va alguien a cerrar la puerta ante una cara tan afable?

—Buenas tardes, ¿cómo está usted?

—Bien —contesta uno, turbado—, gracias. ¿Qué desea usted?

El intruso extiende la mano.

—Me llamo Fulano de Tal. Mucho gusto en conocerle...

Al decir su nombre ha puesto ya el pie en el umbral; si se cierra, ahora, tendrá que ser empujándole, lo que resulta algo violento.

—... Me encantaría poder hablar unos minutos con usted... ¡Qué casa más bonita tiene! —dice ojeando el interior y la butaca donde piensa sentarse.

Aquí la estrategia cambia completamente en caso de que se trate de una mujer o de un varón. Para la primera se alude a la limpieza del hogar, y aun se hace discreta referencia —el piropo en U. S. A. está mal recibido, en general, porque no están acostumbrados a él— a la juventud o a la belleza de la señora que ha salido a recibirles. Un comisionista rico, ya retirado, contaba que el secreto de su éxito consistía en decir a la señora de media edad que salía a recibirle: «Buenos días, señorita ¿Está su mamá en casa?»

Si el que recibe es un hombre, se busca otro camino de halagar su vanidad, pero sobre todo se mantiene la actitud amistosa y cordial que «tiene que franquearle las puertas» y que acostumbra a tener éxito porque los americanos odian la expresión de estirados («stuffy»), y procuran evitarla aun cuando sea con riesgo de su bolsillo.

... Que evidentemente está en peligro en cuanto el vendedor consiga pasar la puerta de vuestra casa. Porque, al no haber escuela de compradores como las hay de vendedores, éstos están pre-

parados para destruir cualquiera de las objeciones que les pongáis, mientras vosotros no estáis preparados para defenderos de sus ofertas. En cuanto se sienta y saca prospectos el invadido está ya perdiendo terreno; mientras los examina, el otro saca formulario y un lápiz, y en un increíble alarde de virtuosidad, las explicaciones técnicas del producto que ofrece —desde la *Enciclopedia Británica* a un aparato de masaje a domicilio— se alternan con la indagación de vuestro nombre, apellido, trabajo, ocupación, domicilio de la empresa en que trabajáis y en qué condiciones os conviene pagar los plazos. Todo esto sin dejar de jugar con el niño y elogiar al perro que le ha ladrado desde el principio, porque es el único al que no engaña de la casa. En veinte minutos, normalmente, su labor de araña ha terminado; medio mareado el dueño de la casa, le despide en la puerta y le da la mano, mientras en la otra sujeta los prospectos de propaganda y la copia del contrato que acaba de firmar para algo que nunca hubiera soñado en adquirir.

Este es el método directo y contra el que más a menudo ha nacido la defensa, que va desde un cartel que anuncia que no se admite vendedores de ninguna clase («solicitors») hasta el humorístico de «Disparamos contra cada tercer viajante. El número dos acaba de marcharse» o «Ojo con el perro», puesto a veces en ocasión de un chucho, tan pequeño que el único cuidado que hay que tener con él es no pisarlo.

El método indirecto tiene dos caminos: el del correo y el del teléfono. El teléfono es, al parecer menos peligroso para el agredido que el anterior, puesto que es más fácil colgar el aparato que echar a alguien, pero esa confianza es la que a veces os pierde. La sonrisa del vendedor no se ve, pero se oye; en general, es una voz radiofónica, agradable y sutil, muchas veces es de una

mujer, y el hecho de que conozca el nombre de uno (ha escogido a la víctima a través de la guía telefónica) produce en el llamado una leve sensación de interés, que aprovecha quien llama para deslizar rápidamente su oferta. Más o menos es así:

—¿Mr. John Smith? ¿Hablo con él? ¿Cómo está usted, señor Smith? Me alegra encontrarle en casa. Aquí le habla el Servicio de Investigación y Estudio de los Problemas Cívicos (éste es casi siempre el tipo de nombre que usan, jamás el de una empresa descaradamente comercial). Estamos haciendo una encuesta y quisiera saber si es usted tan amable de contestarnos.

(«Para una estadística», piensa el telefoneado... Las estadísticas son importantes para las mejoras de la ciudad y del estado. Contestar es deber del buen ciudadano.)

—De acuerdo.

—Mil gracias, señor Smith. La pregunta es la siguiente: ¿Cree usted que debe haber anuncios en la carretera?

El señor Smith piensa un poco.

—Creo que no. Estropean la vista del paisaje.

—Cree usted que... no. (La señorita deja un poco de silencio para dar la impresión de que está apuntando cuidadosamente esa importante opinión.) ¡Muy bien, señor Smith! ¡Y ahora tengo una sorpresa para usted! ¿Sabe usted cuál es?

—No, la verdad...

—Pues por haber sido tan amable de contestarnos *se ha ganado usted* una suscripción especial a diez revistas, ¡diez revistas!, por el precio de cinco. ¿Qué le parece?

—Yo no sé...—balbucea el señor Smith.

—No hace falta que decida ahora —asegura la señorita—. Mañana irá a verle una compañera mía para explicarle todos los detalles. Mil gracias, señor Smith.

La compañera, sonriente, amable, agraciada, con su cartera y los papeles ya preparados, llega al día siguiente. En cierto modo sólo va a terminar de arreglar el asunto ya indicado, a dar los últimos toques. El señor Smith acaba firmando un contrato por el cual recibe mensualmente tres revistas que le interesa leer, a cambio de tragarse siete que no tiene ningún interés en mirar.

Otro asalto al hogar de los americanos se hace a base del correo. Es, naturalmente, el menos agresivo, pero no deja de ser molesto. En primer lugar, porque en este país de la abundancia del papel, con periódicos tan grandes y prolijos, el natural impulso de tirar ese tipo de propaganda no resulta fácil, ya que los cubos de basura están repletos un par de días antes de que toque recogerlos. No se olvide que la inmensa mayoría de los comestibles que aquí se compran están bien empaquetados, con un cartón, tan seguro a la hora de proteger la mercancía como difícil de arrugar para que mejor quepa en el recipiente.

Para evitar ese primer impulso del recipiendario, además, los negocios que envían esa propaganda no perdonan truco. A menudo en el sobre aparece un letrero, en letras gruesas, advirtiendo: «¡No tire esto! Hay un regalo en el interior.» Y es verdad. Hay el obsequio de diez litros de gasolina si uno compra diez de aceite, o viceversa, y un cupón para la lotería de un automóvil, siempre que haya adquirido un traje en tal sastrería, etc. Esas ofertas obligan al recipiendario a abrir. Riesgo seguro. La suavidad, la habilidad de las cartas de presentación del producto y las bellas reproducciones en papel «couché» de lo que piensan venderos, hacen mayor la tentación...

Para que ésta no se detenga ante la posible molestia subsiguiente, el sobre contiene ya una tarjeta, en la que basta anotar con un simple lápiz —que a veces viene también en el sobre ¡como

regalo!— una marca frente al producto que se desea comprar; generalmente no hace falta siquiera el franqueo, que paga el que la recibe, y ya está uno metido en la noria de la compra. En el reverso del sobre, para que caiga ante los ojos del que lo está cerrando, va la última advertencia impresa: «¿Ha metido usted el cheque? ¿Lo ha firmado? Muchas gracias.» Especialmente sugestiva y tranquilizadora es la advertencia que dice: «¡No mande usted el dinero ahora!» Con lo que el comprador calma su conciencia pensando que no le cuesta nada lo que va a obtener. Luego llegarán, inexorables, los recibos.

La idea comercial está tan enraizada en esta sociedad que el negarse a seguir el juego casi se considera una impertinencia. Una vez recibí varias cartas, en las que se me ofrecía cierto producto. Cuando las dejé sin contestar, recibí otra, muy indignada, de la dirección advirtiendo que, lo menos que podía hacer, era decir que no. ¿Cómo iban a llevar ellos un control de los compradores si no contestábamos? Naturalmente, no les insulté porque eso hubiera sido ya una respuesta que colocar en sus ficheros.

Es interesante la gradación de notas que se suceden cuando uno está retrasado en sus pagos mensuales. La primera es una simpática advertencia: «¡Amigo! Que con tantos quebraderos de cabeza se ha olvidado usted..., ¡je, je, je!...» La segunda es un poco más seria: «Le recordamos que...» La tercera es una amenaza: «Si en el plazo de...» La última le recuerda la existencia de la cárcel para morosos.

La caza del dinero ajeno mueve la imaginación de los vendedores de forma extraordinaria. Los anuncios en los periódicos tienden el lazo, una y mil veces, para que el presunto cliente entre en su establecimiento. Unas veces se le ofrece una lotería que puede mandarle gratis a Hawai, a

Puerto Rico; otras se le recuerda la cantidad de cupones que dan y que permite al cliente rellenar pegajosamente unos cuadernos y cambiarlos luego por un objeto.

La forma mercantil de anuncio ha llegado, en Estados Unidos a impresionante altura científica. Especialistas en psicología de masas estudian, calculan, precisan, el número de pulgadas en una revista o de minutos en una emisión de radio o TV para que el mensaje llegue a la gente con tal intensidad que le obligue a comprar una marca con preferencia a otra. Bellísimas mujeres o jóvenes elegantes, recortados sobre fondos que pueden ser el Partenón, una playa de Capri o un barrio de Calcuta, miran al lector pidiéndole que compre esa botella de perfume o aquel aparato de televisión. Belleza, elegancia, superrefinamiento se ponen al servicio de cualquier producto por deleznable que sea. La idea, naturalmente, es que el cliente o la cliente, por feo y ridículo que sea, se identifique con el modelo, soñando vagamente que al ponerse el ornamento adquirirá el aspecto del que lo anuncia.

(En ocasiones esa tendencia llegó tan lejos que perdió validez, especialmente en los anuncios correspondientes a objetos prácticos, como detergentes, batidoras, cera para los suelos. Por ello, en los últimos años, las señoras que anuncian esos productos son más corrientes, incluso a veces feas, para que el ama de casa americana se sienta más identificada con ellas.)

Esa inteligencia y trabajo aplicados a la publicidad lucen especialmente en la televisión, que permite el movimiento y, ahora, el color (19 por 100 de los aparatos existentes en U. S. A.) para convencer al apoltronado. El anuncio comercial sale por sorpresa, cuando más interesado está el americano en lo que está ocurriendo, y aunque a veces se toma como una señal para levantarse

a preparar la copa o para ir al lavabo, capta todavía a la mayoría de los incautos.

Los medios usados son infinitos. Desde la bella muchacha con voz insinuante que ahora se utiliza para vender de todo (v. LUJURIA), a la fórmula de emplear actores y actrices, cuya fama es muy superior a sus medios de vida actual, para que aseguren que ellos no pueden vivir sin fumar ese tabaco o beber ese café. Da una cierta tristeza contemplar a Edward G. Robinson asegurando que él siempre ha vivido muy bien, lo que parece cierto, cuando recomienda el café instantáneo tal o cual. Lo mismo he visto decir, con otra marca, a Lauren Bacall o a Robert Taylor.

El objetivo de ganarse al espectador puede basarse en la personalidad de quien ofrece el producto, o temas abstractos, el humor (Fritos, «Alcaseltzer»), la belleza del paisaje (automóviles y tabaco); el miedo a no poder estar entre la gente —recuérdese el sentido colectivo del americano— sirve para «empujar» a los desodorantes o enjuagues bucales. La vanidad vende cremas para el cutis o masajes faciales para el hombre, champús. La típica tensión de la vida americana (véase PEREZA) se intenta calmar con infinidad de analgésicos y somníferos. Los demás productos de diario (detergentes, comida, alcohol, aparatos de televisión, jugos de frutas) se anuncian con la idea de que algo, repetido machaconamente, acaba siendo una verdad incontrastable.

Hubo un tiempo en que los anunciantes americanos creyeron haber encontrado la piedra filosofal. Era el mensaje subliminal que aparecía y desaparecía con tal rapidez en la pantalla que la mente no era capaz de analizarlo (y quizá rechazarlo), pero que quedaba en el subconsciente como un deseo que había que satisfacer rápidamente. Aunque la acción del subliminal era inde-

terminada —el anuncio de Coca-Cola producía en el sujeto un deseo general de beber un refresco, pero no concretamente éste—, las posibilidades de infiltración en el ánimo del espectador eran tan grandes como peligrosas, especialmente desde el punto de vista político. Ésta es la razón de haber sido prohibida por el gobierno federal.

El sistema del vender mucho se ha basado en América en lo contrario que en Europa (que ahora empieza lentamente a cambiarse), es decir, no cobrar nada, a fin de poder cobrar más después. El sistema —aquí más fácil de realizar por la honradez básica del americano a que antes me refería, honradez respaldada y vigilada por una ley mucho más severa que las europeas y que considera el dar un cheque sin fondos como algo gravísimo— permite la ilusión de la posesión sin que verdaderamente exista ésta. Uno *no tiene* una casa, no tiene un automóvil, no tiene aparato de televisión, «frigidaire» ni lavadora eléctrica, aunque viva en la primera y use diariamente los ingenios en cuestión. Con excepción de algunos millonarios excéntricos que pagan al contado, todos los americanos están en deuda permanente, y ese concepto, preocupante para el europeo, es aquí norma de vida.

... Norma de vida, e incluso garantía de respetabilidad. La primera vez que tuve que ir al banco a pedir un préstamo jugamos, el banquero y yo, con cartas totalmente distintas. Tras apuntar nombre, dirección, profesión, preguntó casi afirmando:

—Usted tendrá deudas, claro...

—Ninguna —dije yo orgullosamente—. (En mi adolescencia española, cuando se hablaba de alguien de poco fiar se decía «está cargado de deudas», y un rumor de censura flotaba por la estancia.) Pero el banquero en vez de felicitarme pareció entristecerse.

—No me diga...—insistió—. La casa... en que vive.

—Está alquilada—contesté—. La pago mensualmente.

—Pero el coche...

—Tenía un dinerillo ahorrado. Lo compré al contado.

Su expresión se hizo más grave.

—Pero habrá usted pedido algún préstamo anterior... Estará usted abonando los intereses.

—Nunca. Es la primera vez que entro en un banco a solicitar que me dejen dinero.

Tiró el lápiz sobre la mesa en un gesto desconsolado.

—Pues no puedo prestarle nada.

—¿Por qué?

—Porque no debe usted nada, y, por lo tanto, no tiene usted crédito.

Surgieron nombres de gente que podían avalarme, se decidió el asunto a mi favor, y al entregarme los billetes, dijo:

—Ahora ya tiene usted crédito. Cuando vaya a pedir dinero a cualquier otro sitio, diga usted que nos llamen a nosotros para que le sirvamos de referencia.

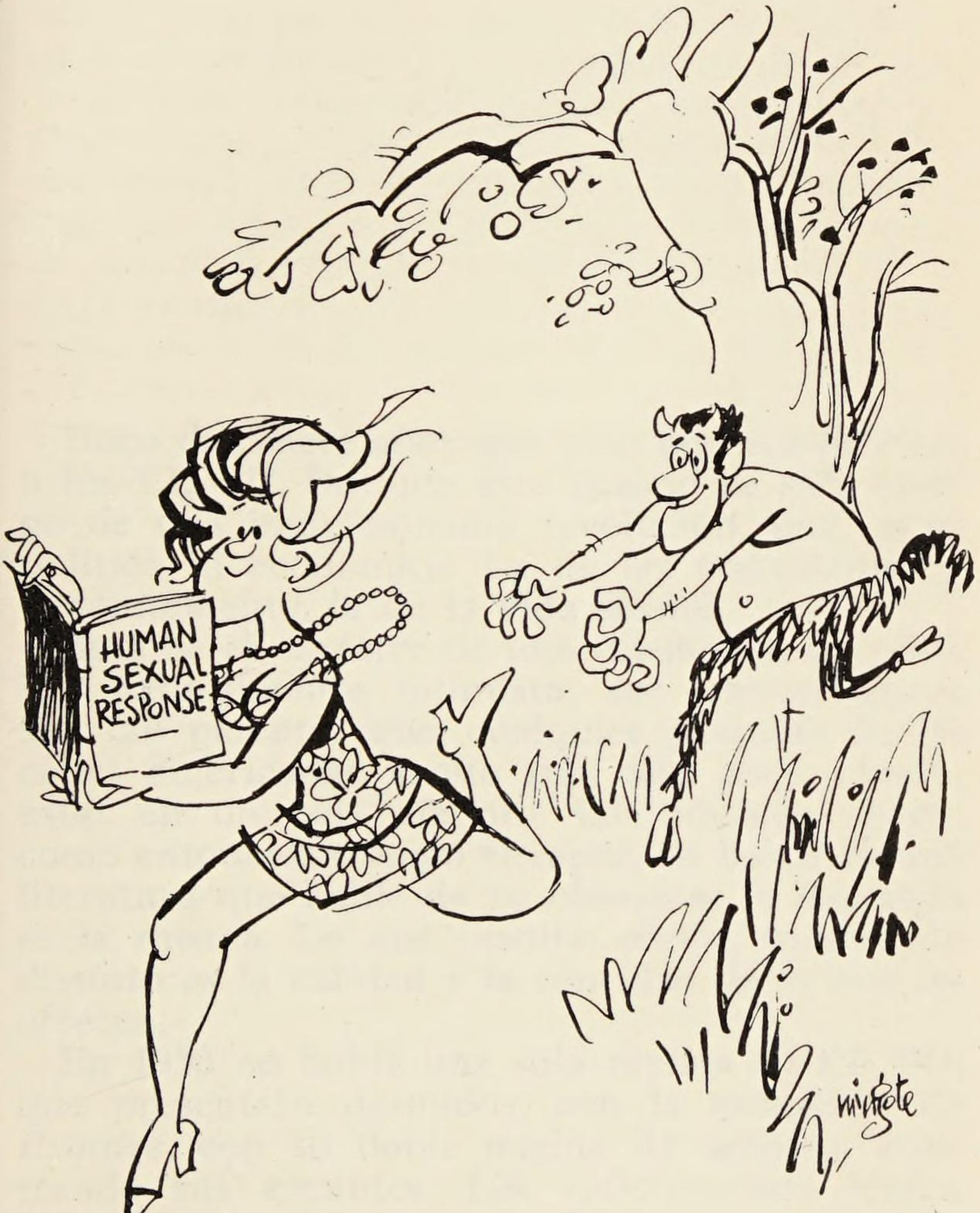
El empeño de empujar prácticamente la mercancía a las manos del cliente tiene naturalmente su explicación en el superprecio que los intereses procuran y que el americano medio, tan sensible a los centavos en general, parece aceptar como inevitable castigo para obtener lo que se le antoja en el mismo momento del deseo, en lugar de esperar a contar con los medios necesarios. El sistema es altamente beneficioso para el comercio del país. Los pocos casos de interrupción en el pago de los recibos mensuales —la falta momentánea de dinero se arregla yendo a un banco y metiéndose en otra deuda global en lugar de varias pequeñas— traen la recuperación del obje-

to por parte de la casa vendedora, aunque falte sólo un par de meses para terminarlo de pagar. Los intereses están, además, tan hábilmente escalonados que, quien intente evitarlos pagando el resto de la cantidad antes del plazo fijado, casi nunca recupera lo perdido. La razón es que la empresa ha previsto el caso de que tuviera usted dinero contante más tarde y le ha obligado a pagar la mayor parte de los intereses en el primer año, cuando está segura —lo ha probado usted comprando el coche a plazos— que no dispone usted de metálico.

La caricatura típica con que los extranjeros quieren denigrar a América, es la del Tío Sam estrujando en sus manos sarmentosas una bolsa, que se supone, repleta de monedas de plata con un gran signo $ en su exterior. No he conocido a ningún americano al que eso pareciera molestarle.

La precisión con que aquí se busca el dinero de los demás se manifestó en toda su frialdad en una medida de la revista *Saturday Evening Post*, que, a pesar de sus seis millones de suscriptores, perdía dinero, ya que, como es sabido, el valor de una revista bien presentada es muy superior a lo que se paga por ella, déficit que se conjuga con la publicidad. La nueva administración decidió entonces dar de baja a todos los que no tenían gustos (por edad) o medios (de acuerdo por el barrio en que vivían y su profesión) para comprar los productos anunciados. Eran, pues, unos lectores que *sobraban* porque obtenían más de la revista de lo que la revista sacaba de ellos. Dos millones de familias recibieron una carta en la que se les comunicaba que habían dejado de ser suscriptores de la publicación. Muchos protestaron alegando que llevaban veinte o treinta años recibiendo y pagando por *The Saturday Evening Post*, que su lectura era como parte del hogar. No les valió de nada. Ya no eran útiles.

Lujuria



Hace diecisiete años que vine por vez primera a los EE. UU. Durante este tiempo he sido testigo de una impresionante revolución, que no es política ni económica. La de las costumbres y, concretamente, la de la vida sexual.

Aunque el carácter de una revolución parecida sea naturalmente intimista, sus características son tan patentes que, cualquier paseante de las calles americanas vuelto tras diez años, creería estar en un país distinto. Los jóvenes siguen, como entonces, y como siempre, en busca de una literatura que hable de su obsesión; la demanda es la misma. Lo que resulta, ahora, totalmente distinto es la calidad y la cantidad de lo que les ofrecen.

En 1950 no había una sola revista en EE. UU. que presentara desnudos, con la excepción de *Esquire,* con su doble página de señorita mostrando sus encantos. Los «aficionados» tenían que contentarse con muchachas en sostén y bra-

gas. Hoy, asombrosamente, *Esquire* es casi la única revista que no presenta desnudos, que han llegado últimamente a la seria e informativa *Time,* pasando por *MC Call's,* una revista considerada para familias. El número de publicaciones que presentan interioridades femeninas es increíble; el número de compradores también.

Y si la ilustración es audaz, el texto no se queda atrás. Lo físico resulta importantísimo, y no hay mujer que se describa sin anotar las medidas del pecho, cintura, cadera. Las tres cifras siguen al nombre, sin necesidad de explicación, como si se tratara del número del pasaporte.

La impresión que produce al transeúnte que se acerca a un quiosco de periódicos es que no existe nada más importante para los americanos que la vida sexual. Títulos anotados el 16 de mayo de 1966: *Mademoiselle,* «¿Hay algo realmente equivocado en las esposas americanas?» *MC Call's* «¿Cuándo las infidelidades pueden justificarse o perdonarse?» *Glamour,* «Test moral para ti y tu novio»...

En marzo de 1967: *MC Call's,* «La crisis en trabajo y amor sexual que todo el mundo encuentra a los cuarenta años», «Más simple y efectivo que la píldora» (la anticonceptiva, llamada por antonomasia «the pill»). *Teen* (noviembre 1966), «Lo sexual en las salidas con chicos». *Cosmopolitan,* «Lo sexual y la muchacha japonesa».

Estoy refiriéndome a revistas de hogar, no a las muchas dedicadas solamente al aspecto lúbrico. Pero todas las publicaciones americanas han proyectado sus informaciones hacia un tema que parece estar en todas las mentes. Incluso *Reader's Digest,* probablemente la más conservadora de todas las revistas americanas, de derechas en política y tan preocupada de la salud moral como física (no acepta anuncios de tabacos), roza con

delicadeza la obsesión general: «Cómo debemos explicar lo sexual a los niños» (mayo 1967).

Las revistas tipo *True Story*, que hasta hace poco describían las desventuras de unos enamorados y donde lo más grave era una cuñada enamorada del cuñado (casi siempre terminaba casándose con él, tras el divorcio o huyendo a otra ciudad para iniciar una nueva vida), tratan ahora los mismos problemas, pero confinados a escenas de alcoba. Los títulos son explícitos: «Mi marido me ofreció a otro hombre», «¡Mi hija soltera está encinta!», «La noche en que volvía a casa demasiado temprano», «La vida secreta de una divorciada», «Fue mi amante y el de mi hija», «Besos no me bastan», «Amaba a mi esposa, pero deseaba a su hermana menor» o «¡Demasiado bella para ser sólo un ama de casa!».

Y no hablemos de los títulos de los libros que se exhiben en las librerías pornográficas situadas en las zonas de diversión en Los Angeles, en Chicago o en Nueva York. Portada tras portada ofrecen al posible lector exaltación y violencia pasional, con mujeres contorsionando sus figuras y caballeros observándolas con aspecto interesado.

Si el transeúnte se acerca a los cinematógrafos encontrará una increíble variedad de llamadas a su instinto. Por encima de las aceras de Broadway o de la avenida de las Américas, la marquesina ofrece títulos explícitos. *¡Abrázame mientras estoy desnuda!*, *Noches ardientes*, *La extraña aventura*, *Juegos entre enamorados*. Y en este caso no se trata de una exageración de la publicidad americana: las películas que se ofrecen hoy en U. S. A. son las que jamás se han presentado en lugares públicos europeos; son las que se proyectaban en los burdeles de París para animar a los clientes.

Lo sexual está en el aire, en la radio, en la te-

levisión. En el comercio se asoma a cualquier anuncio, por lejano que esté su intrínseco material de la idea de la cohabitación y revistas como *Playboy* advierten a sus lectores con mucho más énfasis. Por ejemplo, el anuncio de Centauro, «la primera agua de colonia creada para el HOMBRE». En mayúsculas también, otra definición: «medio hombre, medio animal..., todo macho». «Centauro —susurra luego en letras más pequeñas el anuncio—, con el aroma impregnando la piel durante horas, transmite su viril mensaje en momentos de íntimo contacto» (*Playboy*, noviembre de 1966; pág. 57).

(En el caso concreto de las colonias, la alusión a la masculinidad tiene razón de ser porque, durante años, este pueblo ha rechazado la idea de perfumarse como afeminado. Incluso entre las mujeres es relativamente reciente el uso del perfume hasta el punto de que la palabra americana «smell» («oler») suena casi siempre como elemento negativo. Si alguien «huele», es que huele mal. Lo bonito es no oler, es decir, ser puramente aséptico.)

En cualquier revista familiar asoma hoy la provocativa expresión. Una rubia pregunta con aire pícaro: «¿Lo ha probado últimamente?» Y resulta que se trata de un vino. Otra, con aire cansado y la cabeza despeinada, advierte: «Mire lo que ha hecho el señor John.» Es un fabricante de pelucas. «¿Lo hace o no?», pregunta otro título refiriéndose a una bellísima rubia (¿se tiñe o no?). Otra cara femenina insinúa pecadoramente: «Quizá lo podríamos hacer... si tuvieras un Chrysler», y por fin una joven en pijama, echada en una cama deshecha, pregunta: «¿Fue él o su masaje facial?»

Entre los anuncios, éstos son los más precisos, pero no los únicos. En la televisión últimamente no hay apenas un producto ofrecido al hombre

que no se relacione, más o menos directamente, con su virilidad y con las ventajas femeninas que el uso de lo anunciado le proporcionará. Unas veces es el cigarro «Lechuza blanca», presentado por una muchacha que aparece en el bosque ante el asombrado jugador de golf en busca de la bola. Al cantarle las cualidades del tabaco la voz se arrastra, enronquece, vacila..., la muchacha pone los ojos lánguidos y parece vender todo, menos una bocanada de humo. Lo mismo para hojas de afeitar (ahí se valora la suavidad con que el cutis queda y lo mucho que agradecen eso las mujeres), o vino tan fuerte que es «sólo para hombres» (a veces dicho en español para que suene más auténtico). He visto incluso comentar el efecto afrodisíaco de una salsa enlatada. Según la película, ese efecto se notaba en la cantidad de mujeres que el caballero veía entrar por sus puertas, en cuanto ofrecía ese aliño en su pisito de soltero.

Hasta ahora el aspecto de este problema no tendría especial importancia. En todas las grandes ciudades hay un tipo de literatura parecida desde Hong-Kong a Hamburgo. La diferencia, aquí, es la rapidez de su aparición y el increíble contraste que existe entre esa literatura y el sentido general de la moral del país. Dicho de otra forma, los barrios de St. Paulis, de Hamburgo, o el Montmartre, de París; las películas de Bergman, en Estocolmo, *corresponden* a una atmósfera local de libertad sexual. El escritor o el empresario no hace más que acentuar la tendencia general de libertad en ese sentido. Pero, en los Estados Unidos, ese asombroso derroche de pornografía actúa en un plano no ya aparte, sino totalmente separado de la columna vertebral de este país, que es —hoy parece mentira— de un estricto puritanismo.

Quizá nació con la frontera, cuando la mujer

era una minoría preciosa que había que cuidar y proteger; evidentemente se reforzó con las ideas religiosas de los cuáqueros y otras sectas que llegaron a este país huyendo de lo que llamaban putrefacción de la vieja Europa. Lo necesario y lo espiritual se dieron la mano para promulgar las leyes más duras contra la libertad sexual; tan duras que mucha gente no cree que existan en 1967, pero que siguen en los libros, dispuestas a caer contra el individuo a petición de parte.

En este país, por ejemplo, cruzar la frontera de un estado con una mujer tiene una tremenda importancia, importancia difícil de reconocer cuando, aparte de algunos estados que inspeccionan la entrada de frutas (Arizona, California), el automovilista apenas se entera de que ha cruzado la línea divisoria. Pero si a ese paso sigue el dormir en un motel acompañado, la mano de la justicia puede caer sobre el incauto. La ley se llama «Mann act», y persigue a quien «cruza la frontera de un estado con propósitos inmorales».

(En muchos lugares de este país, marido y mujer pueden ir a la cárcel si uno acusa al otro de actos antinaturales.)

Hace años hubo un proceso que dio la vuelta al mundo. El de Chessman. Chessman había obligado a una muchacha a varios actos sexuales con la amenaza de matarla. En su carrera de delitos no había matado, ni siquiera herido a nadie. Fue condenado a muerte, y su caso se hizo famoso por la habilidad legal con que durante años, el reo consiguió ir aplazando la sentencia. Cuando, por fin, se cumplió ésta, hubo en todo el mundo una protesta que aquí no comprendieron en absoluto. Los periódicos americanos insistieron que Chessman había tenido todas las garantías procesales y que, habiendo agotado todos sus recursos legales, era natural que muriera por su delito. Pero la opinión extranjera, concretamen-

te europea, no comprendía que fuera posible matar a un hombre que no había derramado sangre.

Chessman no es un caso aislado ni superado en el tiempo. Hace unos meses, en Florida, unos muchachos, de alrededor de veinte años, han sido condenados a muerte por violar a una muchacha de diecinueve años, que, insistió ante el jurado: «Tienen que ser castigados por lo que hicieron. Quiero que mueran.» El jurado aceptó su recomendación de la silla eléctrica para los tres.

Las leyes del Correo son bien explícitas. El capítulo 71, título 18, del Código de los Estados Unidos especifica: «Toda carta obscena, lasciva..., toda publicación de carácter indecente..., se declara material no circulable.» Y además de no circularla provoca, si descubierta, la detención de quien se atrevió a contravenir esa orden fiándose de la inviolabilidad de la correspondencia. Mandar cartas de tipo lascivo está prohibido, aunque sea a la propia esposa, pero, para tener información sobre ello, tienen que empezar por saltarse a la torera el derecho del ciudano de que nadie intervenga en su correspondencia privada.

Las leyes contra la prostitución son igualmente severas, aunque varían de estado a estado. En el de Nueva York: tres años para la mujer encontrada en el acto..., dado que eso es difícil un agente se finge cliente, va con ella, le paga en billetes marcados, y cuando ella se desnuda, se da a conocer y la arresta. En California, quinientos dólares de multa o (además de) seis meses de cárcel. La gran diferencia con Nueva York es que, en California, el cliente puede ser condenado a cinco años de cárcel, mientras en Nueva York queda libre. Injusticia esta última, típica, como vio sor Juana Inés de la Cruz, al preguntar retóricamente quien era más culpable,

¿la que peca por la paga
o el que paga por pecar?

La enemiga a la prostitución revela la fuerza de la mujer americana, ya estudiada en el capítulo anterior. Las leyes represivas de la sexualidad están apoyadas por ella, y probablemente debidas a la circunstancia histórica de que hablábamos, cuando la mujer era un objeto precioso que había que respetar y proteger; el matriarcado americano vigila cuidadosamente al hombre, ese debilucho, y le prohíbe desviarse del camino recto, que es, naturalmente, el de mantener el «status» que antes hemos señalado.

En los «Comic strips», esa fuente de información popular presente en la vida diaria de los americanos, los tipos femeninos son casi siempre los fuertes, decididos y enérgicos. La mujer de «Dagwood» domina intelectualmente al perezoso, desgraciado, protagonista de las historietas. «Lucy», la genial creación de Schultz, es, en seguridad en sí misma y en su destino, lo que hubiera querido ser el débil y vacilante «Charles Brown» o el inteligente y fantasioso, pero también inseguro, «Linus». Otra protagonista, «Nancy», saca siempre partido de la rudeza de Sluggo, y sólo es dominada por otro personaje femenino, su tía. La madre de «Lil Abner», la vieja fumadora de pipa, es la de mayor personalidad en el curioso mundo de los «yokum». En la vida diaria la mujer hace y deshace. Yo he tenido colegas que no podían disponer de tres dólares para un libro sin consultar con su mujer antes. En política se presenta siempre la esposa a los electores. El presidente Johnson escribió su nota sobre suspensión de bombardeos en Vietnam «en el cuarto de baño, con la puerta cerrada, para no despertar a lady Bird», informó el *Time*.

Y el servicio de impuestos acepta deducir los gastos de la mujer acompañando al marido en su viaje de negocios porque eso le ayuda comercialmente.

En política y durante años la mujer americana ha influido claramente en las elecciones, y al intervenir la televisión en las campañas electorales, su exigencia de candidato físicamente atractivo resultó elemento importantísimo.

Igualmente en lo moral. Su influencia negativa es fuerte frente a los que no respetan la institución del matrimonio. Cuando Nelson Rockefeller se separó para casarse con una divorciada, el hecho de que esta última fuera más joven y bella que su mujer anterior provocó la indignada reacción de numerosas mujeres... «La ha soltado como un trapo viejo para buscar a una muchacha», decían indignadas las señoras de cierta edad (el viejo esposo coincidía en que era un escándalo, mientras soñaba en la posibilidad de hacer lo mismo), y cuando se presentó en la campaña electoral no faltó quien le recordara francamente su descaro. Concretamente, una señora le gritó histéricamente en un acto público: «¡Amante asqueroso!» («Lousy lover!»), lo que provocó en un periodista la aguda pregunta: «¿Cómo lo sabe?»

Rockefeller fue elegido, y aun reelegido, gobernador de Nueva York probablemente porque esa gran metrópoli es demasiado internacional para sentirse angustiada por ese cambio de «status» doméstico del gobernador (no sé lo que hubiera ocurrido en Ohío, por ejemplo), pero el obstáculo sigue existiendo. Ted Sorensen reconoció que sus posibilidades políticas eran pocas al estar cercano su segundo divorcio: «No puedo esperar que el pueblo de Nueva York se olvide de esto. Sería extremar demasiado su comprensión» (*New York Times*, 26 de marzo de 1967).

Quizá pasará este temor como otros muchos que están cayendo ante una ola liberadora de prejuicios que, ni siquiera las señoras, pueden de tener. Especialmente desde que han descubierto

que una mayor libertad masculina representa, en menor grado, una ventaja para su propia libertad.

... Igualmente está desapareciendo otro tabú, el de la edad. De acuerdo con el conformismo de este país, todos los americanos deben casarse: *a)* Jóvenes. *b)* Con los de su misma edad. El extranjero que aquí llegue y no esté casado a los treinta años sufre—lo he sufrido yo—un interrogatorio de las damas que, por amable que sea, representa una inquisición. La duda de que haya algo extraño en la personalidad del célibe asoma a todas las mentes, y muchas empresas eligen al casado sobre el soltero para un puesto de confianza, aunque la balanza de la inteligencia y actividad del primero sea levemente superior.

Cuando Ralph Nader, el hombre que se atrevió a desafiar con su libro *Unsafe at any speed* a los gigantes de la industria automovilística, gente de una fuerza económica que supera los presupuestos de la mayoría de estados del mundo y una fuerza social que da trabajo a la cuarta o quinta parte de los americanos, los así atacados reaccionaron con un intento de chantaje (denunciado y confesado más tarde) y algunas insinuaciones que sabían iban a producir daño. Una de ellas se extrañaba de que Nader, a los treinta y pico de años y contando con medios de vida, no se hubiera casado..., en este país ello significa denunciar un homosexualismo al menos latente...

Y además de casarse pronto debe hacerlo con alguien de la misma edad. Aquí la coeducación en la escuela secundaria es la natural antesala del matrimonio, y los estudiantes son, generalmente, de la misma edad. Una diferencia de tres años es aceptada con cierta desconfianza; una de cinco años, ya con franco recelo, y si es mayor se considera un intento, evidentemente in-

moral, de aprovecharse de la virtud de la muchacha. El título de una novela que intentaba impresionar era: *¡Muchachas que desean a hombres mayores de edad!*

Como en el caso del matrimonio inter-racial —Sammy Davis, Belafonte—, han sido los actores los primeros en romper con las viejas costumbres. Cuando Charles Chaplin se casó con la mucho más joven Oona O'Neil, su matrimonio sirvió para reforzar la idea de que el famoso cómico unía la inmoralidad sexual a sus defectos patrióticos y políticos. Pero, con el tiempo, la connotación de escándalo ha ido desapareciendo. Cary Grant, Curtis, Frank Sinatra se desposaron con chicas mucho más jóvenes. Poco a poco va calando la idea en la sociedad, y la diferencia de años será, como en Europa, un problema de tipo práctico: «cuando yo tenga... ella tendrá...», pero no moral.

Hoy, sin embargo, sigue el prejuicio general. Leo que en Nueva York se han abierto varios bares que tienden a producir una relación entre recién llegados y residentes. Se trata de que la nueva secretaria de Iowa, por ejemplo, tenga la posibilidad de conocer a alguien del sexo opuesto, cosa difícil en la impersonal existencia de la vida neoyorquina. Pues bien, en uno de ellos, al menos, se advierte que ¡no pueden entrar mayores de veinticuatro años!

Igualmente en muchos estados el acto sexual con una menor se agrava si hay más de cuatro años de diferencia entre los participantes.

El sentido puritano de la existencia tiene, como consecuencia lógica, el crimen sexual. El individuo que retiene sus impulsos porque se avergüenza de ellos produce, más tarde o más temprano, la explosión de esa caldera de presión contenida. La violación, con o sin asesinato ulterior, se asoma continuamente a los periódicos, tal es el caso

de las nueve enfermeras muertas en Chicago. Muchachos jóvenes son acusados continuamente de molestar sexualmente a niñas pequeñas, y en una desviación de cerebro enfermo, ocurre la llamada telefónica, en la que la horrorizada oye proposiciones obscenas. La reacción violenta de la mujer es, precisamente, lo que provoca la felicidad del enfermo, de la misma manera que el exhibicionista obtiene su satisfacción ante el grito de escándalo que su rápida desnudez provoca en la muchacha.

Aquí no se emplea la frase de acostarse («coucher ensemble», en francés; en italiano, «andare al letto»). Para mencionar las relaciones sexuales se busca una leve vaguedad: «Dormir juntos» («To sleep together»). Es posible que ello, aparte de enmascarar algo la intención, obedezca a la seguridad que aquí se tiene de que los actos obscenos sólo se hacen por la noche y a su hora, y hasta, como dije, en su día. En mi primera visita a los Estados Unidos ya me extrañó la rigidez con que la madre señalaba la hora de volver a casa de su hija, rigidez que se usa también en las residencias femeninas, con severos castigos para los infractores. Intenté recordar a una de las señoras que había puesto ese límite a la absoluta libertad de su hija para estar sola con su novio la posibilidad de que la pareja hiciera algo malo durante el día, pero no me comprendía. ¿Quién iba a hacer algo malo a las cuatro de la tarde? No; lo peligroso era la noche y la bebida, que va siempre unida al vicio (v. GULA). Le recordé los hoteles de París, llenos a las cuatro de la tarde y me contestó que los franceses ya se sabía cómo eran: maníacos sexuales.

La tradición puritana de este país está presente en miles de aspectos de la vida diaria. La limpieza del cuerpo es un síntoma del deseo de purificarse; la depilación de sobacos, piernas, co-

rresponde a la idea de asociar el vello con el sexo. Incluso entre los hombres, en las películas históricas, los que tenían que aparentar griegos, romanos, vikingos o cualquier guerrero que combatiese con el pecho desnudo, depilaban éste cuidadosamente para que la presencia del vello no produjese escándalo en algunas de las señoras que asistían a la proyección. Kirk Douglas ha sido de los hombres más pelados.

Los bañadores de hombres en EE. UU. son siempre holgados, nunca ceñidos tipo «slip».

En el intento de proteger su civilización contra la influencia nefasta del pecado, éste ha sido considerado siempre como de importación. Era algo de fuera, no pertenecía a la cultura americana. La fuente de todo mal era, naturalmente, Francia, asociada aquí siempre con la libertad sexual. Obsérvese que la mayoría de palabras que tienen que ver con las relaciones íntimas son francesas. Los americanos no han querido buscar un sinónimo inglés, y hoy la señora de Arkansas utiliza las palabras «brassière», «negligée», al elegir su «lingerie» para prepararse para un «affaire» en el que seguramente dará un beso francés, «the French kiss», o beso intenso, en lugar del rápido contacto de labios, a que tan acostumbrados están los americanos desde niños. Una «douche» es la íntima, no la general. «Toilette» no es arreglarse sino el WC. Lo que ha sido imposible introducir en América ha sido el uso del bidet. Cuando hablan del encuentro con él en los hoteles europeos, las americanas enrojecen. Para ellas es un elemento higiénico demasiado obvio.

En las cartas que se escriben al director de *Playboy* hay mucha descripción de desventuras conyugales debidas a la ignorancia de problemas sexuales. El convencimiento de que lo sexual era sucio y desagradable ha provocado en muchos casos, una imposibilidad de ajustarse felizmente a

la vida conyugal. Es difícil de comprender para un europeo, especialmente para un mediterráneo, esa actitud cierta en principio para el puritano, que el gozar de cualquier placer, está, automáticamente, cerca de la condena eterna. Durante años en muchas zonas de este país el domingo, día de alegría para los católicos, representaba una jornada de tristeza y reflexión, en la que reír estaba mal visto. Todavía hoy, en el estado de Tejas, hay muchos condados en que no se puede beber una cerveza en público, porque no la sirven durante todo el domingo. Incluso en la internacional Nueva York sólo se puede beber después de la última función religiosa, a las doce del mediodía. (V. GULA.)

La amplia libertad que aquí han tenido las mujeres es basada especialmente en la sujeción moral que las madres habían inspirado en las chicas. Había que ser «nice», había que mantenerse pura, porque «era lo normal». Cuando alguna novela mostraba la rendición de una mujer fuera del matrimonio, el lector podía estar seguro de que ella se entregaría entre lamentos de «it's wrong!, it's wrong!». El «está mal hecho» se repetía como un martinete durante toda la escena. La mujer se entregaba siempre a medias, porque, intelectualmente, estaba en contra de lo que su cuerpo estaba haciendo. La frialdad mental con que una americana analiza la situación más íntima es asombrosa para un europeo. Compárese con la reacción de una española, italiana o francesa, que sólo *después* preguntará, para consolarse de lo que ha hecho, «qué pensarás de mí» o «¿me quieres de verdad?». La diferencia nacional se nota también en la reacción inmediata. La mujer americana «calla» normalmente y no se desmelena como la europea.

Hay, pues, un increíble contraste, una oposición fundamental entre la costumbre antigua y

la apariencia moderna. ¿Cómo se ha llegado a esta increíble exhición de sexualismo?

Sencillamente probando, intentándolo. Porque este pueblo mantenía su rigidez moral sin más presión que la de la costumbre de sus ciudadanos. La libertad de prensa permitía los desnudos. El que no se publicaran era debido a la idea de que aquello «no podía hacerse». Las películas podían presentar escenas lascivas. Pero los productores se pusieron de acuerdo para evitarlo y el código «Hayes» decretó una serie de restricciones que hoy parece imposible fueran respetadas. Por ejemplo, las parejas, aun de marido y mujer, no podían aparecer jamás en el mismo lecho, y así veíamos siempre camas gemelas. Si la escena requería una mayor aproximación, él se sentaba en la cama de ella, pero sus dos pies tenían que estar siempre en el suelo. Estaba prohibido también que alguien fumase y bebiese al mismo tiempo (a no ser que se tratase de un caso de vicio que luego se castigara), porque dos «pecados» juntos era demasiado.

Todos esos principios fueron cayendo cuando el público empezó a desertar las películas americanas para ir a ver las francesas y las italianas, con generosa exhibición de escenas de amor y de desnudos. Se trataba de sobrevivir, y este pueblo no acostumbra a jugar con la economía de millones de personas dependientes de la industria cinematográfica. Jack Valenti, el antiguo secretario de Johnson y hoy director de la Asociación de Industriales Cinematográficos, aseguró que las nuevas reglas se inspiran en el concepto del pecado que hoy existe.

Tengo que advertir que ese del cine es el más duro de los baluartes puritanos, el que más ha resistido los nuevos adelantos. En muchos lugares el libro considerado pornográfico ha pasado mucho más fácilmente que la película verde. Las

ciudades tienen derecho a censurar lo que les parezca obsceno, y un comité de señoras de edad avanzada acostumbra a reunirse con un par de eclesiásticos de la localidad para decidir si la película puede o no ser presentada. El distribuidor así amenazado tiene que llevar la lucha al Tribunal Supremo, lo que le cuesta dinero, pero que, por otra parte, le da una publicidad gratuita en todos los periódicos del país. La lucha procesal siempre se manifiesta alrededor de la decisión del Tribunal Supremo, asegurando que una película era inmoral si ofendía los «standard» de pudor que había en cada sitio. La definición de ese «standard» sólo podía hacerse preguntando a cada uno de los ciudadanos del lugar, cosa realmente difícil, y la mayoría de las sentencias fueron a favor de la película como habían sido a favor de los libros.

El problema de los libros que pueden editarse en una sociedad que presume de libertad de prensa es complicado. Los enemigos de publicaciones eróticas recuerdan al juez Holmes, que decía que la libertad de palabra no permite a nadie gritar «fuego» en un local si no existe el motivo, y, de la misma forma, concluyen, la libertad de prensa no debe proteger la obra que corrompe a la juventud. Los defensores sostienen que es muy difícil, por no decir imposible, diferenciar la obra literaria que explica las cosas con crudeza de la totalmente pornográfica, y que es mejor correr el riesgo de corromper esa juventud que quitarle la posibilidad de elegir su lectura, característica ésta que diferencia una democracia de una dictadura. Como ejemplo de la monstruosidad que supone la censura, se menciona que *Ulyses*, de James Joyce, y *El amante de Lady Chaterley*, de Lawrence, fueron prohibidas en los EE. UU. durante años.

En busca de un camino intermedio que pro-

tegiera la moral social y la libertad de prensa, el Tribunal Supremo de los Estados Unidos describió, en 1957, lo que definía a una publicación como obscena: *a)* Si el tema dominante general de la obra intenta provocar un excitante interés en lo sexual. *b)* Si el material es claramente ofensivo, porque desafía el «standard» contemporáneo de la sociedad en la descripción de lo sexual. *c)* Si la obra carece absolutamente de un valor social (o literario) que justifique su aparición.

Como se ve, la sentencia es bastante vaga, y por entre sus mallas, especialmente las de justificación, se filtraron numerosas novelas dedicadas a describir con detalle actividades eróticas de hombres y mujeres para acabar con unas frases condenatorias, llamando a esto mensaje social. Además, toda publicación tiene que ser oficialmente denunciada, y el editor tiene derecho a apelar a un tribunal tras otro hasta alcanzar el Supremo, mientras el libro se sigue vendiendo; anulada la primera barrera que impedía esa publicación, es decir, la de la tradición puritana íntima del país, las otras, legales, son tan lentas que pueden fácilmente olvidarse o retrasarse casi a capricho. Esto produjo la oleada de pornografía que comentábamos anteriormente; para precisar cómo ha cambiado la situación en este aspecto bastará advertir que el editor de *Olimpia,* el francés que, aparte de obras puramente obscenas, lanzó libros de importancia literaria, como los de Henry Miller o *Lolita,* decidió trasladar su residencia de París a Nueva York. De Gaulle, por un lado, y la libertad de prensa americana, por el otro, han conseguido trastocar los papeles clásicos. Ahora son los parisienses los que esperan, impacientes, el libro y la revista de ese paraíso sexual que es los Estados Unidos de América.

Como en el caso de los negros, el Tribunal Su-

premo se asustó de la caja de Pandora que había abierto con sus sugestiones, y echó los frenos. La oportunidad llegó con el caso de apelación de una sentencia condenando a un editor que se había hecho rico con una revista titulada *Eros*. Ralph Ginzburg usaba en ella reproducciones —lo más eróticas posible— de los maestros del arte mundial y los versos —más verdes— de los mejores autores, a fin de que la publicación se acogiera al «valor social que justifique su aparición».

No le valió; el Tribunal Supremo necesitaba un pretexto para detener la avalancha, y como cuenta con los mejores leguleyos del país, encontró una fórmula eficaz sin contradecir la opinión de 1957. Su objetivo fue los anuncios con que Ginzburg presentaba su publicación. «Resulta evidente de ellos —decía la sentencia— que el editor destaca los aspectos sexualmente provocativos de sus publicaciones», lo que le convertía automáticamente en un traficante de bajos instintos en lugar del editor de alta categoría literaria y artística que pretendía ser. La sentencia, algo artificiosa, es, sin embargo, inteligente y probablemente será eficaz. Nadie podrá anunciar ya sus libros con la mira puesta en la curiosidad morbosa del posible lector, sin que le caiga encima la pesada mano de la justicia americana (Ginzburg fue condenado a cinco años de cárcel y cuarenta y dos mil dólares de multa), y si bien eso no impide que sigan publicándose nuevos libros, cortan el más importante de sus medios de difusión, es decir, el correo. En un país de estas dimensiones es un grave contratiempo, especialmente cuando en las pequeñas ciudades no permiten vender esa clase de material, que sólo puede alcanzar al lector a través de la estafeta. La mayoría de periódicos liberales acogieron la medida del Tribunal Supremo

con comentarios favorables, porque daba un golpe oblicuo al tratante de pornografía manteniendo oficialmente la libertad de prensa.

La tradición puritana es visible incluso en lo que parece más liberal de las costumbres americanas: la facilidad del divorcio (1). En una sociedad moderna tipo sueca, una mujer divorciada es considerada igual que una soltera y que una casada. Pero en los Estados Unidos todos los sociólogos están de acuerdo en que la facilidad de separación no implica que se acepte esa separación como cosa natural. La mayoría de las divorciadas se lamentan de que sus amigas casadas no las inviten como antes. La razón es un temor a la mujer «a la caza», temor que, al parecer, está justificado por la reacción de los esposos. Los amigos que mientras estaba casada no habían intentado el menor flirteo, consideran ahora que la solitaria es fácil botín. Al romper el círculo de la respetabilidad se ha colocado al alcance de todo el mundo.

Este cálculo es muy típico de una sociedad que actúa en lo sexual con la misma frialdad que actúa en el negocio y en la elección de una carrera. En la Europa mediterránea las mujeres caen por ansia sexual o por amor; aquí caen por convencimiento. Convencimiento que puede deberse a la seguridad de que serán felices, que les conviene para su salud mental (hay varios casos), o sencillamente que creen llegada la hora de empezar a actuar. Una mujer americana no vacila en contestar a las preguntas ansiosas del hombre que la desea con precisión cronológica. Al «cuándo» enfático, apasionado, violento de él, ella puede responder algo así como: «Bueno,

(1) La publicidad que se da a la separación de figuras famosas políticas o del mundo artístico exagera un poco el número de divorcios, que está ahora alrededor de los 9,2 por 1.000. No se olvide que un divorcio sigue siendo algo que la soberbia americana aborrece: la confesión de un fracaso.

sí... Del martes que viene en ocho días.» Situar el programa de ser felices un día 17 del mes que viene, a las nueve de la noche, es cosa que desconcierta profundamente al latino, acostumbrado a ver la entrega de la mujer como el final de una lucha interesante entre un poder y una negativa que, de pronto, cede; es decir, como una victoria. Hasta tal punto es así que, incluso cuando una europea va a la cita preparada física y espiritualmente para ello, mimará, sin embargo, una leve lucha, «una dulce resistencia, una dulce refriega, un dulce silencio», como hace decir a Mercurio en *Anfitrión 38,* el francés Jean Giraudoux. Esto no se le ha ocurrido nunca a una americana, que va al tálamo con la precisión con que se encamina a su mesa de oficina, y que tiene horas tan concretas para el amor como las tiene para el trabajo. Un amigo me contó la sorpresa de su amante cuando, una noche, la tomó en su brazos con pasión mientras tomaban el aperitivo. «¿Cómo? —dijo ella—. ¿Antes de cenar?»

Porque el momento para esos juegos es siempre después de cenar, y especialmente el sábado, ya que el domingo no hay que trabajar. En otros casos es al revés. Hay que prepararse para un día activo y no se tiene humor para ello. En una carta a la columnista Ann Landers, la esposa de un pastor protestante explicaba su caso. El pastor se sentía amoroso el domingo por la noche, cuando, superado ya el sermón de la mañana, se sentía aliviado y pronto a la frivolidad. Lo malo, decía la señora, es que ella, en cambio, lavaba la ropa el lunes por la mañana, y era mucha actividad en pocas horas. Ann Landers le aconsejó que cambiase el día de la colada al martes, y varios lectores encontraron la solución fenomenal. *(Santa Bárbara News Press,* 1 de febrero de 1967.)

El acomodar la vida íntima de una persona al consejo de un periódico parece increíble en Europa, pero es corriente aquí. Ya he mencionado la admiración que este país siente por el técnico, y especialmente por todo lo escrito. (v. SOBERBIA.) «Lo que dice el periódico» es comentado entre nosotros con una sonrisa de desconfianza; aquí, en cambio, es la Biblia. Si el director confía a una persona la columna de consejos, la gente automáticamente infiere que se trata de alguien que sabe más que ellos, y no se recata en mencionar —firmando con seudónimo o advirtiendo que no mencione su nombre— los problemas más íntimos.

Porque si la tradición puritana impide preguntar, la curiosidad, cada vez más avivada, por las nuevas modas, cine, teatro, novela, obliga a enterarse. La solución estriba en leer, y aparte de las secciones antes aludidas, que cada vez son más claras y sinceras, los libros de técnica sexual, los estudios para «mejorar el matrimonio», «cómo ser felices», se venden en este país de forma extraordinaria.

Ocurre aquí un poco lo que decíamos del toreo y de la selección de vinos. El goce sexual es una ciencia de difícil explicación para el que no tenga práctica suficiente, y aproximarse a él como quien se aproxima a un teorema parece una extraña forma de conseguirlo. Por otra parte, aplicar métodos científicos objetivos a una función que es puramente empírica resulta en un «anticlimax», como aquí se dice. Hace poco apareció un libro, que se mantuvo en la lista de los «best-sellers» durante muchas semanas. La obra se titulaba *Human Sexual Response,* compuesta por dos doctores, Masters y Johnson (Boston, 1966), y en sus páginas se describía las reacciones del hombre y de la mujer en el momento en que se supone que nadie los ve; en este caso, a base

de electrodos y supongo que de mucho mirar, los autores pudieron darnos un cuadro hasta ahora nunca establecido de dilataciones, suspiros, afluencia sanguínea, contracción de músculos, etc. El libro se anunciaba como algo que todos los adultos debían conocer para ser felices, pero yo dudo que alguien lo fuera nunca, tras leerlo de cabo a rabo. Imagino que, en cualquiera de sus experiencias posteriores, estaría preocudísimo tratando de figurarse si sus dilataciones, sus contracciones, su afluencia sanguínea era la normal; si su cuerpo hacía lo que debía hacer un hombre sano según el grueso tratado. (Porque no hay nada que desoriente más al americano que ser diferente en algo, incluso «to make love».)

La verdad es que no conseguí terminar el libro. En la página 192 se describía el estudio hecho para comprobar la máxima longitud del elemento procreador. Los autores confesaban en ese párrafo su fracaso, porque—dado el poco tiempo que tenían para efectuar la medición, que tenía que ser en el momento supremo—el experimento resultaba precipitado y, por lo tanto, de poca solvencia científica («Was rushed and therefore unreliable»). El cómo los «partenaires» y los médicos que los observaban aceptaron durante varios intentos el mirar, el correr, el medir, el lamentarse, sin soltar el trapo, es realmente difícil de comprender para un español.

Una señora de Filadelfia escribe a *Playboy* que le gustaría tener un asuntillo con un señor, pero no quiere arriesgar su hogar. El redactor de *Playboy* cree que sólo se trata de curiosidad y que ésta puede saciarse dentro del matrimonio: «Si usted y su marido usan de imaginación —le dice—, lee algunos libros de instrucción sexual y cambia de lugar (la vacación es tiempo excelente para renovar el interés sexual), conseguirá sufi-

ciente variación para satisfacer su curiosidad para siempre.»

La mención de las vacaciones nos da una clave de la queja femenina. Vacación no es sólo cambiar de lugar (me gustaría saber a qué italiano, español o francés le preocupa la altura sobre el nivel del mar a que se encuentra cuando está con una mujer), sino, sencillamente, abandonar el trabajo y la tensión que lleva éste consigo, para poder gozar de la vida. Esa señora era una de las miles que al parecer, según encuestas de médicos y sociólogos, están insatisfechas sexualmente, y a las que, hasta hoy, la tradición puritana había impedido hablar en voz alta. La mayoría de los divorcios —dicen los técnicos— se deben a problemas de dinero, incompatibilidad y frustración sexual, y aún podrían unirse los dos últimos conceptos. El promedio de relaciones sexuales entre marido y mujer en América es mucho más bajo que en España, a juzgar por la información que yo he podido recoger, y la causa es, naturalmente, la tantas veces aludida característica del hombre americano. Su obsesión por el trabajo y la tensión a que entrega cuerpo y alma, desde la mañana a la noche, para conseguir el ascenso social, no le capacita demasiado para la vida conyugal tras la intensa jornada. Especialmente cuando antes ha intentado vencer ese cansancio y tensión con excesiva bebida. Porque mientras una copa —ya lo decía Shakespeare en *Macbeth,* por boca del portero borracho— provoca el deseo, muchas lo apagan. (v. GULA.)

La revolución sexual de los Estados Unidos no ha consistido en convertir en alegría de la vida la sombría tradición puritana, sino en *convencerse* de que debe ser así escribiendo y comentándolo continuamente. Una pareja europea puede llegar a la mayor de las intimidades sin pronunciar una sola vez esa palabra. Aquí, una de

las primeras cosas que le pregunta un muchacho a una muchacha cuando están solos es: «¿Qué opinas de lo sexual?»

Esta actitud totalmente mental la vio claramente Henry Miller, el hombre que con su colección de «Trópicos»..., de «Capricornio»..., de «Cáncer»..., con «Sexus», fue el escándalo de la generación anterior, pero que hoy se siente desbordado. En una entrevista publicada en *Esquire* (mayo de 1966), se quejaba: «Lo sexual es el nuevo símbolo de la situación social...» «Los americanos dedican más tiempo a este tema que ninguna otra persona que yo conozca, y existe una increíble libertad sexual en el país. Pero no noto pasión y vitalidad en lo sexual. No está en el aire, como, por ejemplo, en Francia. Aquí parece más bien como si todos trataran de demostrar algo...» «Nosotros (en los años veinte y los treinta) sencillamente actuábamos, sin sentarnos y discutirlo antes, sin intelectualizarlo... Había algo distinto: ¡placer!, ¡alegría! En mi tiempo, o no se hacía vida sexual porque la conciencia no se lo permitía a uno, o disfrutábamos alegremente del acto. Hoy todos actúan sexualmente, los que tienen remordimiento de conciencia quizá más que nadie, pero la mayor parte con falta de alegría.»

El viejo escritor ha puesto el dedo en la llaga. Intelectualizar un acto al que se debe llegar por otros caminos. Colectivizar lo que debe ser individual.

Hoy las barreras puritanas han caído de forma clara. Las muchachas de High School, de la universidad, dejan de ser vírgenes, no porque su corazón o su impulso les lleve a ello, sino porque «ya no se lleva» el ser doncellas. Lo natural ahora es no serlo, y funciona otra vez el colectivismo de forma irritante. Un acto tan importante en la vida de una mujer como el entregarse por

vez primera, se hace por la increíble necesidad de no ser anticuada. La acusación de «cursi» basta a lanzar a muchachas de quince años a los brazos de quien sea para seguir el ejemplo de las demás.

Así surgen las estadísticas asombrosas. En un solo distrito escolar de California el número de embarazadas saltó en cuatrocientos por ciento en un año. Estoy hablando de estudiantes de Escuela Superior (catorce a dieciocho años), y, naturalmente, sólo de las que no fueron precavidas o afortunadas en sus aventuras. Ann Landers, en su libro *Talks to teen agers,* asegura que, de acuerdo con las cartas que recibe, un alto porcentaje de estudiantes de «high school» ha tenido relaciones sexuales antes del «Junior Year» (hacia los diecisiete años). Se refiere la periodista a relaciones totales, no a escarceos amorosos. La mayoría —asegura en la página 39— lo hace porque creen que es la llave de su popularidad y que, si rehusan, los muchachos se irán con otra chica más amiga de hacer favores. Porque la relación social es importantísima en su vida; las madres han sido las que más determinadamente han puesto en su interior la idea de que hay que tener éxito masculino desde que tienen doce años. Cuando el teléfono no suena llamando a la niña para una salida, los padres están como sobre ascuas; hay que ver, en cambio, la sonrisa de satisfacción con que la despiden a la puerta y saludan de paso a las vecinas. Mi hija es «popular», mi hija tiene amigos que la sacan al cine o a un baile.

Las chicas empiezan a salir solas con chicos a los doce años. A los dieciocho han ido, fin de semana tras fin de semana, probando y agotando todas las posibilidades de contacto, hasta que sólo queda la definitiva. Esta era la que las madres sostenían que no iba a ocurrir nunca, por-

que «conocen muy bien a su hija», y, efectivamente, hasta hace unos años, su confianza tenía razón de ser. Una muchacha era «nice» o correcta. Hoy, en cambio, no lo es.

¿Qué ocurre entonces? Que resulta que la libertad que la madre le daba se basaba en un asombroso desconocimiento del mundo moderno. Y sobreviene en los hogares americanos casi el mismo choque que en uno italiano o español. La hija acaba de confesar que está encinta. Gritos del padre, desmayos de la madre, dudas y largas discusiones sobre el camino a tomar, consultas desesperadas para encontrar una institución para madres solteras o para conseguir un aborto, que está prohibido en casi todos los estados, y, por tanto, resulta tan caro como peligroso. En fin, el drama tradicional. La muchacha alegre y despreocupada que se burlaba de la gazmoñería de alguna de sus condiscípulas, se siente de pronto en la misma angustia que su abuela. Hace poco una de mis alumnas se excusó por llegar tarde a un examen. Su mejor amiga estaba encinta, el novio rehusaba casarse y ella había pasado la noche consolándola y evitando que se suicidara. Toda la atmósfera «sueca» de la promiscuidad sexual se desvanecía y asomaba de nuevo el fantasma de «la deshonra» como hace cien años.

(La solución forzada del matrimonio entre jóvenes, a lo que llegan algunos por gusto y otros por miedo a la familia de ella, acaba generalmente en desastre. El 46 por 100 de los divorcios de este país ocurre entre los que se han casado antes de los veinte; el 74 por 100 entre los que se casan antes de los veinticinco. Como ya dije anteriormente, es muy fácil que ambos cónyuges sean de la misma edad.)

Es inútil que Ann Landers y otras consejeras adviertan que la relación premarital conduce ge-

neralmente al fracaso, y que, aun admitiendo la seguridad de sus precauciones, es una actitud que la sociedad de hoy no condona fácilmente. La juventud no le hace caso, porque ha llegado a esa posición a través de un convencimiento intelectual tan difícil de rebatir como el que tenía anteriormente.

Recuerdo a una alumna, con la que tenía cierta amistad, y que de pronto me dijo: «¿Se escandalizaría usted si le dijera que soy la amante de mi médico?» (Recuérdese la posición casi religiosa en que se coloca a los médicos en este país para apreciar el impacto que la muchacha quería producir en mí.) La contesté que quien ha vivido cinco años en la tierra del Aretino le resulta bastante difícil impresionarse con tal confidencia, y mucho menos cuando evidentemente la soltaba con el propósito de desafiar al mundo.

En muchos casos, el acto sexual es parte de la rebelión de todo joven contra sus mayores. Un amigo mío vio en Madrid a una muchacha tejana, estado racial si los hay, acompañada por un negro. «¿Para qué sales con él? —la preguntó—. ¿Para fastidiar a tu padre?» La muchacha sonrió avergonzada. Así era. Mientras la mayoría de muchachas niega sus relaciones sexuales a su familia, otras se lo dicen claramente para hacerles daño. Hay también las que reaccionan, echándoles en cara la libertad en que las dejaran, permitiendo así lo ocurrido. Resulta curioso comprobar casi las mismas palabras en una muchacha napolitana de la obra de De Filippo *Nápoles millonaria,* en 1945, y las de una californiana en 1968. La misma queja, la misma lamentación de la falta de precaución por parte de la madre. Por su parte, muchos chicos americanos han confesado que al casarse les gustaría ser «el primero»..., y presumen de sus «líos», lo que no haría

un sueco, noruego o alemán, porque lo normal es que los tenga.

Hay, pues, una evidente artificialidad en lo que se refiere al más natural de los actos. La costumbre que les mandaba antes no hacer una cosa, les ordena ahora lo contrario. Ya he mencionado, al hablar del colectivismo americano, que esta necesidad de apoyarse en los demás les ha llevado incluso a reunirse desnudos para hablar de sus cosas y, de vez en cuando, retirarse a tener relaciones sexuales. Obsérvese que no se trata de una orgía tipo europeo, en la que se presiente lo que va a ocurrir, pero que se deja que sobrevenga casualmente al cabo de unas horas de bebida. Aquí el acto sexual se realiza entre una discusión sobre el Vietnam y otra sobre el baloncesto. Lo más triste del mundo.

La reunión desnudista citada no era, como en otros lugares, el resultado de unos muchachos con ganas de juerga. Era un acto de la nueva Liga de la Libertad Sexual —naturalmente, hace falta una organización, un «chairman», un secretario etcétera—, la cual sostiene que el hombre sólo será libre cuando pueda superar su sentido de culpabilidad y cuando la sociedad cese de interferir para decidir cuál ha de ser su vida sexual. Una muchacha aseguró que la supresión de la expresión sexual conduce a la pornografía. Confesó que en su primera reunión de desnudos se sintió un poco molesta al principio, «se avergonzaba de su cuerpo», pero le pasó pronto. El *Time Magazine* de marzo de 1966 presentó una fotografía discretamente borrosa de un grupo de esos en una casa de Berkeley, en California. Sentados en un gran sofá-cama, uno tocaba la guitarra y los otros escuchaban. La impresión era que se aburrían exactamente igual que en la mayoría de las reuniones americanas antes de emborracharse; sólo que esta vez se aburrían desnudos.

Algunos casados intentan compensar la increíble monotonía de esta sociedad mostrándose libres de prejuicios y llevando a la práctica el juego de «cambiar esposas». Se reúnen en casa de uno de ellos seis o siete parejas; se meten los nombres en un sombrero, y cada hombre saca el número correspondiente a quien va a ser su pareja para aquella noche. Compárese de nuevo el adulterio europeo movido por celos, pasión, amor, con esa ruleta rutinaria en la que se tiene relaciones con alguien que quizá resulte físicamente repugnante. Pero es que lo personal, aquí, no tiene la menor importancia. Se trata de demostrar lo superior que es uno a las convenciones de la sociedad... siguiendo ciegamente las convenciones de otra sociedad que acaban de crear. En la actitud de los demás ven la razón de la propia.

El Gran Cambio en la mentalidad de este país ha llegado, como vemos, por el único camino posible. La columna vertebral puritana permitía una libertad extraordinaria porque la mentalidad moralizante de ella, y muchas veces también la de él, podía detenerles fácilmente antes de que fuera demasiado tarde. Por ello la contraofensiva «liberadora» sólo podía conseguirse dando a la frivolidad un contenido intelectual, más aún, una base filosófica en la que apoyarse.

Esta ha sido la labor realizada por una revista ya citada alguna vez en estas páginas. Me refiero a *Playboy*, que hoy, superados los cinco millones de ejemplares de tirada, representa en la vida americana el código de una nueva moral.

Playboy se compone de tres elementos básicos. El primero consiste en presentar fotografías y dibujos de señoritas más o menos desnudas y una serie de chistes e historietas seudopornográficas. El pecado se asocia preferentemente con papel couché y elegancia de tipo gráfico; los anuncios ofrecen al lector el coche, el whisky, la cor-

bata y la camisa «sport», todo muy caro, que aquí es siempre sinónimo de elegante. (v. AVARICIA.) Ese mundo de pieles y confort se extiende del papel a la vida física. En un empeño de materializar el sueño, el creador de *Playboy,* Hugh Hefner, ha montado los Club Playboy, donde el americano puede llegar a ese nirvana siempre soñado y nunca alcanzado que se llama «relax», al ser atendido por una sonriente conejita («Bunny»), de sucinto vestido y gracioso rabito. (Para evitar las graves leyes sobre la prostitución, esas camareras tienen rigurosamente prohibido citarse con los clientes. Vamos a fingir creer que eso pueda impedirse.)

Este mundo hedonista—belleza, sofisticación—se complementa con el alimento de la inteligencia. Porque *Playboy* presenta hoy quizá los mejores artículos literarios que puede encontrarse hoy en cualquier revista del mundo, con nombres que van desde Huxley a Toynbee, desde Steinbeck a Somerset Maugham, desde Ian Fleming a Woodenhouse, desde Moravia a Sartre. Los reacios a intercalar sus trabajos entre generosas proporciones de mujeres son fácilmente convencidos por las ciento veinte mil pesetas que la revista paga por colaboración preciada. La misma generosidad con las modelos, aparte de saber que aparecen en varios millones de ejemplares, ha conseguido que posaran desnudas artistas como Kim Novak, Ursula Andrews, Elsa Martinelli. Ello, a su vez, intenta dar «categoría» a esas páginas y alejarlas de la asociación corriente entre ese tipo de fotos y la impudicia vulgar.

Pero esos dos elementos —la desnudez, lo literario— se encontraban ya, aunque separados, en revistas anteriormente aparecidas. Lo nuevo, lo revolucionario, ha sido el defender abiertamente y con apoyo intelectual la nueva actitud sobre

la moral. La libertad sexual de los últimos tiempos ha recibido su razón de ser en lo que se llama, con cierta pedantería, la «Filosofía del *Playboy*». En ella, Hugh Hefner se pronuncia enfáticamente contra la hipocresía de la vida americana y defiende el goce y la alegría del amor físico. En lo que se refiere a relaciones sexuales, proclama que, si bien es mejor que existan dentro del matrimonio, deben llevarse a cabo de todas maneras, para evitar la frustración que amenaza al casto o a la casta por fuerza. Igualmente lleva a cabo una cruzada apasionada contra todo intento de cortar la libertad del individuo, especialmente la violación de la correspondencia antes indicada, y condena las leyes vigentes en la mayoría de los Estados que castigan, con severidad inaudita, cualquier pecado de la carne. La alusión a los países escandinavos como ejemplo de civilización adelantada en esa materia y en las referentes al homosexual y al aborto, es constante.

El gran triunfo de Hefner ha consistido en llevar un tema, hasta ahora era sólo apto para ser rumoreado, a la discusión literaria. Con la supersticiosa veneración ya señalada con que este país mira todo lo impreso, se cita a Hefner en la Facultad de Filosofía con el mismo interés que a Schopenhauer, y con la obsesión de ser modernos de todos los americanos, muchos pastores de iglesias protestantes, y aun algunos progresistas católicos, han comentado sus tesis, e incluso las han defendido desde el púlpito. Otros eclesiásticos escriben cartas asegurando que, en prin cipio, están de acuerdo con él; por ejemplo, sobre la belleza del cuerpo, tan brutalmente censurado y vetado por nuestros abuelos, señalando luego alguna leve muestra de disconformidad Para un latino resulta curioso leer la carta del

representante de la iglesia entre una página de historietas de taberna y otra de una señorita mostrando sus gracias al natural.

El impacto de *Playboy* es todavía más subterráneo que explícito. La inmensa mayoría de cartas con problemas íntimos van sin firma, y en un país que gusta de recibir las revistas por correo para evitarse ir a la tienda (v. PEREZA) el 85 por 100 de los ejemplares de *Playboy* son adquiridos en el quiosco y no por suscripción. Algunos establecimientos se niegan a venderlo.

Pero su eficacia es infinitamente superior a su presencia física. Hoy, cuando un muchacho quiere convencer a una de las pocas chicas que siguen aferradas a las viejas tradiciones, echa mano de las citas seudofilosóficas, seudocientíficas y seudosiquiátricas de *Playboy* para demostrar a su pareja que su estado de salud física, mental y espiritual requiere urgentemente que compartan juntos unas sábanas.

En el siglo XIX, Larra comentaba el caso de una parienta suya, que, tras unos años de vivir en Francia, pasó de besar la mano al padre, ir a misa todos los días y leer el *Año Santo,* a llamar al progenitor de tú, leer a novelistas frívolos y decir que sabía de buena tinta que no hay Dios. Dejó de creer por la misma razón que creía antes, es decir, sin saber por qué. De la misma forma han pasado estas chicas de un extremo a otro. Eran vírgenes porque había que serlo. Hov no lo son por idéntica sinrazón.

*

Quizá lo más escandaloso de la revolución sexual de este país ha sido en el caso del llamado «amor oscuro»...

El homosexualismo estaba considerado como

algo horrible que no se podía ni siquiera mencionar. La obsesión de evitar cualquiera de las apariencias del sexo contrario es tan grande que aquí los padres no besan a sus hijos a partir de los siete u ocho años. Les dan, grave y seriamente, la mano. Cosa asombrosa para un europeo, y mucho más si la comparan con la forma de saludar a la madre, a la que el hijo besa en la boca. Todavía recuerdo la impresión que me produjo leer, en mi primera novela americana, que el muchacho había rozado «los todavía firmes labios de su madre». Pero ¿al padre? Ni siquiera un abrazo.

¿Increíble? En el *Santa Bárbara News Press* del 21 de marzo de 1967 se describía la salida de la cárcel de un preso tras doce años y cuatro meses de encierro por un error judicial, ya reparado. Miller había sido condenado a muerte como presunto autor de un asesinato, y escapó a la silla eléctrica varias veces por aplazamientos del último momento. Y ese hombre, saliendo de esa prueba y encontrando a los suyos por vez primera..., «avanzó hacia los brazos abiertos de su madre. Esta le besó con un largo abrazo, hasta que Miller dijo: 'Bueno, mamá; ya está bien.' Luego se dirigió rápidamente hacia su padre, Lloyd Eldon Miller, Sr., y se dieron la mano.»

Al parecer era demasiado hombre para otra cosa. Aquí esa obsesión es tan grande que el único contacto que un hombre puede tener con otro es el de los dedos... Es imposible ver en una calle americana a un hombre que se agarre del brazo de otro hombre para contarle confidencialmente una cosa. Quien lo intentara en América sería considerado como un caso raro. Tampoco las amigas se cogen del brazo o de la mano entre ellas.

Tal susceptibilidad deja naturalmente motivo de duda. Como en el caso del Tenorio y su lista

de mujeres, la actitud muestra más desconfianza en la propia virilidad que lo contrario. Ya he relatado la desconfianza que se tiene aquí hacia quien no se ha casado a los treinta años. Muchos homosexuales lo hicieron para evitar el estigma, y buscaron luego pretexto externo para divorciarse, con lo que obtenían un título de cierta oficialidad. Un divorciado, según el pensamiento general de aquí, es uno que, al menos, ha intentado lo normal, que es casarse. En otros casos—conozco concretamente uno—, tras la revelación llegó una especie de arreglo: Dado que él necesitaba de ella socialmente y para ella tampoco era cómodo estar sola, decidieron ofrecer al mundo una apariencia perfecta y hacer luego cada uno lo que quisiera con su vida privada, sin exigencias de ninguna clase. Así viven relativamente felices.

¿Cuántos son los homosexuales en los Estados Unidos? Pregunta difícil de contestar en todas partes, y mucho más aquí; donde el miedo a las consecuencias ha sido durante muchos años mucho mayor que en Europa. Algunos sociólogos dan la cifra de dos millones y medio, que puede ser tan exagerada en más como en menos. Es fácil, sin embargo, contar los que se arriesgan al descubrimiento, y sólo en Los Angeles fueron arrestados tres mil en 1964. Hay que advertir que el cine y el mundo artístico —teatro, ballet, etc.— reúnen a una mayor cantidad de desviados sexuales, y sería injusto multiplicar esa cantidad de detenidos por otras ciudades americanas. La proporción es mucho mayor en California y Nueva York que en los estados del centro, más conservadores en sus costumbres.

Con toda la dificultad de contar su número hay, sin embargo, un dato de inquietante comprobación. En las numerosas librerías que en Nueva York se dedican a vender libros pornográficos, el número de los que anuncian en su

portada temas homosexuales masculinos y las revistas con fotografías de hombres totalmente desnudos, es, casi, una tercera parte de los que quieren atraer la curiosidad del hombre normal. La proporción es mucho mayor de lo que podría encontrarse en una librería del mismo estilo en París, por ejemplo, y es muy posible que indique no sólo el número de afeminados, sino además el de los que se refugian en la lectura ante el temor de mostrar su desviación de otra manera.

Como en todo lo que se refiere a lo sexual, ese temor ha disminuido mucho en los últimos años Produjo gran impresión, y en cierto modo actualizó el tema, el que la policía detuviera a un secretario del Presidente Johnson en unos lavabos públicos de Washington. Hubo gran desconcierto por parte de sus amigos, y algunos atribuyeron la desviación sexual de Jenkins al «exceso de trabajo». Probablemente es la primera vez que se da esta excusa, pero aquí hay tal angustia ante la tensión diaria que fue aceptada por mucha gente como válida. Otros, fingieron creerla para explicarse el escándalo.

Hoy se habla abiertamente del problema, y *Playboy* ha pedido para los desviados una mayor simpatía y comprensión, especialmente cuando se trata de adultos que se reúnen sin provocar escándalos. En la obsesión citada por no quedarse atrás, que tiene aquí la iglesia, un grupo de pastores protestantes ha fundado el Consejo sobre Religión y el Homosexual, y se esfuerzan en conseguir para el invertido los derechos civiles que les niega una sociedad demasiado puritana. Las autoridades eclesiásticas de varios de esos ministros han criticado esa actitud excesivamente generosa, pero la campaña sigue ayudada por las sociedades, por decirlo así, profesionales. La de las mujeres, ya dijimos, se llama «Hijas de Bilitis», y la que reúne a los hombres de ese tipo en

San Francisco responde al inesperado nombre de «Matachín», en español.

Su obsesión general es que se les permita incorporarse a las actividades sociales, religiosas («¿por qué no podemos ir a la iglesia sin avergonzarnos?», pregunta la vicepresidenta de las «Hijas de Bilitis», Phyllis Lyon *(Newsweek,* 13 de febrero de 1967) o a las culturales y políticas, sin las cuales un americano se siente totalmente abandonado. Ultimamente un grupo protestó por la prohibición de entrar en las fuerzas armadas que existe para el homosexual confeso, y llegaron a pasear un «picket» frente a la Casa Blanca, enarbolando carteles, en los que pedían el honor de servir a su patria como los demás americanos.

Esta manifestación apareció en un programa de la televisión americana, dedicada exclusivamente a los homosexuales, emisión que era, en sí misma, la indicación de cómo han cambiado los tiempos al afrontar ante millones de americanos (tras la hora de acostarse los niños, naturalmente) un tema, hasta hace muy poco, totalmente tabú. Las entrevistas con abogados, psiquiatras, sacerdotes, sociólogos, se alternaban con las charlas con invertidos —unos con la cara en la sombra porque no querían perder su puesto en la universidad o en la oficina y otros al descubierto—, todos describiendo su caso, en muchos casos conectado con el miedo a las mujeres. Se puso de relieve la dureza de algunas leyes contra ellos, como la que en California del Norte castiga al homosexual con pena doble de la que se aplica al atracador de un banco, a pesar del respeto sagrado con que aquí se mira el dinero. Todos elogiaron al único estado que no persigue la inversión entre adultos y en privado: Illinois.

Pero esa claridad de expresión no debe engañar a nadie, de la misma forma que las manifes-

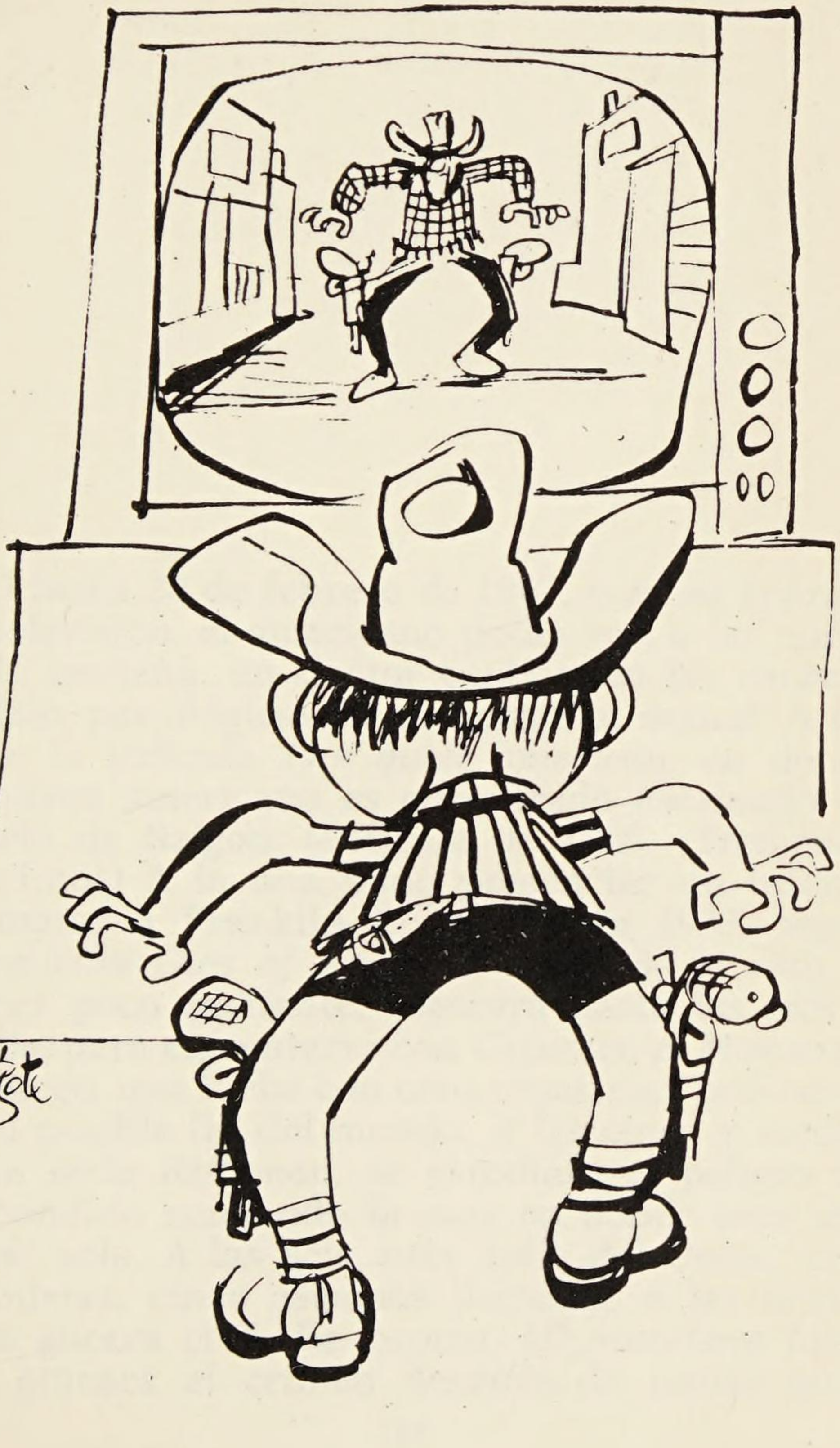
taciones a favor del Vietcong en los Estados Unidos son voces aisladas que la prensa, televisión y radio recogen por su carácter distinto y que por ello representan «noticias». La inmensa mayoría de los americanos sigue creyendo que esos tipos deben ser castigados por su pecado, y muy pocos aceptan que se trate de un problema social que hay que resolver con la misma lógica que el de los negros.

El contraste entre esa nueva libertad y el fondo puritano que mantiene el americano medio se vio en la reacción de un hombre de media edad, procedente de un lugar provinciano y que se encontraba en Washington cuando los homosexuales daban sus paseos frente a la Casa Blanca. El periodista, al notar su asombro, acercó el micrófono y la cámara enfocó la expresión más desconcertada del mundo. Miraba y volvía a mirar los carteles; se reía, se entristecía; no sabía cómo reaccionar.

—Es incomprensible...; pero yo... no sé..., quizás es que soy de pueblo; pero esa gente... cómo se atreve..., le digo a usted..., deben de estar enfermos... No puedo creerlo... Quizá, como digo, es que yo soy de pueblo, y, desde luego, allí... ¡quién iba a atreverse a salir a la calle diciendo que era eso y además reclamando derechos! Le digo a usted... se ha perdido la vergüenza... ¡Pues no piden que les traten como a los demás...! ¡Qué barbaridad!

No conseguía hacerse a la idea. Y su opinión reflejaba la de muchos americanos, que empiezan a no comprender nada de su propio país. «¿Adónde vamos a parar?», se preguntan angustiados. Y comparan a los Estados Unidos con la Roma de la decadencia, esperando de un momento a otro la entrada de los Bárbaros. (Los comunistas, claro.)

Ira



El lunes 20 de febrero de 1967, y en su aparato de televisión, el americano podía ver, a las nueve de la mañana, un doctor explicando las características psicológicas de un criminal sexual. A las once, la película *The quiet american,* en donde un joven americano es encontrado asesinado en un río de Saigón. (Película de 1958. ¡Tremendo vaticinio!) A la una pudo presenciar un intento de matar a Franklin Roosevelt, en 1933, según la película *Gun of Zangara,* de 1959. Si esto le parece poco excitante, esperará hasta las tres y media, para enfrentarse con *Gigantis, el Monstruo de Fuego,* que lucha con otro monstruo, provocando el posible fin del mundo. A las cinco y media, en la serie *Rifleman,* se estudiará el peligro de un bandido rondando la casa en donde está una mujer sola. A las seis, otra serie del Oeste; protagonistas, cinco asesinos llamados a las armas en la guerra civil. En broma, *Mi marciano favorito* atacará el crimen después de tomar unas

píldoras que le comunican valor. A las siete y media hay un ultimátum de los pieles rojas para arrasar una ciudad de Wyoming, en la serie *Caballo de hierro*. Si alguien prefiere algo más difícil de creer, puede pasar a otro canal, y a la película *The Blob*, con la amenaza de un monstruo, tipo alga viva, creciendo desaforadamente. O a Perry Mason estudiando el caso de un «gafe», a cuyo alrededor caen asesinados parientes y amigos. A las ocho y media, la serie *Patrulla de ratas* muestra a un americano y a un alemán, luchadores del desierto en la guerra mundial, cogidos en una trampa. El viejo conde Drácula vuelve en su famosa película de 1931. A las nueve, la serie de *Departamento de Felonías* explica lo ocurrido con un «gangster» y su denunciador. Indios, renegados, desertores, intervienen en la serie de *Camino del Oeste. Huyendo para salvar la vida* es una serie en que «Paul» (Ben Gazzara) pasa de riesgo en riesgo, esta vez al otro lado del telón de acero. Quien quiera tiros más verídicos puede recordar las hazañas de la guerra mundial con *Victoria en el mar*. Si no tiene sueño el telespectador, puede asombrarse de lo malas que son las mujeres en *La historia de Bonny Parker*, «gangsters» femeninos, o asustarse ante la noticia de que *Los desesperados están en el pueblo*. Esta película empieza a las doce y media de la noche.

*

El «Mirando hacia atrás con ira», de Osborne, podía ser el «slogan» de este pueblo, que mantiene intactas muchas de las características de dureza a que le obligó el difícil nacimiento del país. Pero lo que fue historia, y aun historia inevitable —la ley impuesta a tiros como única fórmula, el rebaño defendido a balazos como única solución, la mujer disputada a tiros y puñetazos por ser

ellas poças y ellos muchos—, podría olvidarse hoy, como otros estados intentan olvidar las matanzas de las cruzadas o de las guerras de religión. Aquí, no. Aquí, con regularidad incansable, aparece en la pantalla la hilera de pieles rojas coronando las cuestas, forman círculo los carros, cargan los indios, disparan los rostros pálidos, se clava una flecha, se salva un amigo, se rapta una mujer...

... O en la calle, solitaria de miedo, aparecen dos hombres, uno a cada extremo. Caminan lentamente sin perderse de vista, observan los ciudadanos aterrados desde los quicios de las puertas, salen los revólveres: ¡bang!, ¡bang! Uno muerto, otro impávido o levemente herido, los dos muertos...

... Ahora es historia más reciente; la guerra mundial. Patrulla de soldados, seguros de sí mismos, mandados por un héroe sargento *(Combat)* o en un «jeep» por el desierto *(Rat Patrol)*. ¡Pam, pam, pam!

Es el primer rumor que oyen los niños americanos desde la cuna. En cuanto se tienen sobre las piernas visten el sombrero vaquero, los zajones, en sus manos el revólver apuntando a amigos o a transeúntes. ¡Pam, pam! ¡Muerto!

Su popularidad se extiende a todo el mundo. Niños rusos (y probablemente los chinos, si les dejasen) imitan el gesto, el rápido movimiento del brazo, en la extracción del revólver. Fusiles, ametralladoras, lanzabombas, morteros a escala infantil llenan las casas americanas y, de rechazo, las del mundo.

Un sociólogo, Morris L. Ernst, ha hecho el cálculo que en 1966 hubo en la televisión americana diez mil ejemplos de muerte violenta. En el mismo período murieron de la misma manera ocho mil americanos. ¿Qué relación ha habido de causa a efecto? Evidentemente, muchos de los

individuos que la policía dominó tras largo tiroteo, «jugaban» a Humphrey Boggart en cualquiera de sus películas e incluso lanzaron desde su ventana las frases típicas: «¡No me cogeréis vivo! ¡Me llevaré a muchos por delante!», etc.

Cuando el americano va a los espectáculos, prefiere los más violentos. El boxeo ha sido tan popular en este país que su campeón, ya dijimos, lo es el del mundo, y el deporte que apasiona a la multitud en el estadio y hace saltar en la silla al espectador frente al aparato de televisión, es el que presenta a once hombres intentando llevar un balón ovalado a un extremo del campo, lo que intentan evitar otros once. Los medios para ello consisten en derribarlos de la manera más espectacular posible, y los que contemplan la acción suspiran excitados cuando un monstruo de ciento diez kilos se lanza contra otro similar en violento choque. Entonces el juego se interrumpe, y vuelven a colocarse todos los jugadores en su sitio. Para que el espectáculo del «football» americano esté lo más alejado posible de la gracia, los jugadores se visten procurando que su apariencia sea lo más remoto del «homo sapiens». Para ello se cubren la frente con el áspero casco y se amplían los hombros para achaparrar la figura y acercarla lo más posible a la del gorila. Generalmente la inteligencia de esas máquinas de destrucción no es tampoco muy alta. ¡Hay que verles balbucear un anuncio en la televisión! A pesar de que están leyéndolo fuera de campo de cámara, les cuesta horrores pronunciar las palabras que animen a sus admiradores a comprar el producto para el cabello que ellos usan. Esa insuficiencia cerebral produce dramas en las universidades, cuando el mejor atleta del equipo no puede seguir representándola al sacar suspenso en todas las asignaturas que no sean de educa-

ción física, con gran angustia e intento de recomendación por parte del entrenador.

Menos protegidos, pero con el mismo aspecto de guerreros sin entrañas, son los jugadores de hockey sobre hielo, de los que los periodistas ensalzan la dureza de sus cargas y describen admirados los dientes que les faltan o los puntos de sutura que han recibido en su larga vida de atletas.

La lucha libre es tan popular aquí al natural como en televisión. Uniendo el deseo de «aprovechar el tiempo», con la reflexión de que si la gente gusta de violencia entre dos, más gustará de verla entre cuatro, los americanos han lanzado la moda de la lucha libre por parejas. Oficialmente ésta consiste en que el derrotado puede ser sustituido por el compañero; pero, naturalmente, ello tendría poca gracia: ¡Sería lo mismo que lo normal, sólo que alternando! Para darle más sabor a la cosa, el segundo entra en el cuadrilátero cuando el enemigo está de espaldas ocupado en el primero y le golpea. Otras veces se procura llevar a las cuerdas al rival para que su compañero le sujete por detrás mientras él le pega a mansalva. El árbitro finge siempre ser muy torpe para advertir la ilegalidad, a pesar de los avisos del público, y los golpes bajos, las patadas, los retorcimientos de pelo se suceden ante la ira de los espectadores ingenuos, que son unos cuantos.

Como en Europa, los luchadores se dividen los papeles. Unos (en este caso la pareja) son los de juego sucio; los otros, de juego limpio, nobles. El público toma, naturalmente, la parte de los buenos, y abuchea a los malvados, que reaccionan gritando a su vez y desafiando a los espectadores y al árbitro, si les llama la atención. Aunque el amaño es claro para quien haya visto un par de luchas (en caso de veracidad total no

habría supervivientes), ello no borra el entusiasmo del público ante el golpe o llave mortífera, la mueca de dolor, la alegría animal del vencedor y la angustia del vencido. ¡Buena escuela de sentimientos!

*

El programa de la televisión para el martes 21 de febrero de 1967 ofrecía:

11,30 Película: Vicio, violencia y asesinatos en Phenix, Alabama.
12,30 Película sobre la guerra en Corea.
3,30 Película: Un científico loco quiere crear nuevas vidas.
4,00 Serie: Un inventor muere en el agua probando un nuevo invento.
4,30 Película del Oeste. Dibujos: Un malvado quiere conquistar el mundo con cohetes electrónicos.
5,00 Serie. Oeste. Un renegado roba unos caballos.
6,00 Serie. Oeste. Película del Oeste con bandidos.
7,00 Serie de Hitchcock y sus angustias. Twilight o a media luz, serie parecida.
7,30 Dakari. Serie de aventuras en Africa. Serie *Combat,* la segunda guerra mundial. Serie *Girl from Uncle,* con rayos de la muerte. Carreras de patines sobre ruedas, con pelea obligatoria entre ellos y ellas.
8,30 Serie de los Invasores de la tierra. Serie: La historia de un hombre acusado de asesinato.
9,00 Película: La guerra de los mundos. de Wells.
10,00 Serie *El Fugitivo* (de la justicia, claro).
11,00 Película del Oeste: Ladrones de trenes.

11,30 Película japonesa con monstruos creados por la bomba atómica y que se alimentan de seres humanos.
12,00 Película del Oeste: La lucha por el oro.

*

La facilidad en el uso de las armas asombra a cualquier extranjero. En una revista leí parte del informe Warren sobre el asesinato de Kennedy. En la página opuesta había, sarcásticamente, un anuncio ofreciendo la venta de un rifle por correo, el mismo tipo de rifle que asesinó al Presidente de los Estados Unidos.

Cada vez que el Congreso intenta pasar una ley limitando el uso de armas, se elevan gritos de protesta de los miles de aficionados. «¡Ley antiamericana!», gritan. «¡Ley contra el derecho mínimo del ciudadano, el defenderse!».

La razón es, otra vez, histórica. El derecho a llevar armas era uno de los que lanzó al colono americano a la lucha contra los ingleses. Para muchos es un símbolo de la libertad nacional, y en muchos estados lo que está prohibido es llevarla escondida («concealed»). Exhibirla al cinto está permitido, aunque lo hagan pocos.

Hay al parecer ochocientos mil miembros del Rifle Association, que se agitan incesantemente cuando se amenaza con una de esas leyes. Parece ser que su reclamación no tiene sentido jurídico. Lo que la Constitución reconoce es el derecho de los estados de organizar una milicia armada para resolver sus asuntos interiores, como motines, etc., pero no excluye la posibilidad de que el gobierno estatal o federal ponga impedimento a la venta libre de armas de fuego.

Hace unos meses apareció en el periódico uno de esos partidarios de tener armas en casa, y de enseñar a sus hijos cómo usarlas, convencido

de que con ello «se le hacía más hombre». Cuando los periodistas le entrevistaron, sin embargo, su voz no era tan segura como las convicciones que aseguraba mantener. Porque uno de sus hijos, al que había enseñado a disparar un rifle desde que tenía cinco años, había puesto ese conocimiento y experiencia al servicio de un increíble asesinato. Parapetado en la torre de la Universidad de Tejas, en Austin, fue «cazando» a sangre fría a todos los estudiantes, profesores, transeúntes de la calle que se pusieron ante la mira de su fusil. El padre podía estar realmente satisfecho de la puntería de su hijo, que consiguió trece víctimas a lejana distancia. Evidentemente, se trataba de un anormal, pero un anormal al que la sociedad le había proporcionado fácilmente los medios destructivos. Pero los que combaten esas leyes aluden sobre todo a la protección de su casa y domicilio. Todo el mundo tiene derecho a tener en su casa algo con que defenderse. Sólo ocho estados de los cincuenta de la Unión obligan a tener un permiso previo a la compra de armas. Desde 1900 a 1968 habían muerto 800.000 americanos por arma de fuego, más que los caídos en las guerras del mismo período. Parece que no hayan pasado cien años desde los primeros tiempos de la frontera. Parece que el campo no se haya convertido en ciudad ni el «sheriff» y su revólver en policía organizada, el caballo en automóvil con radio, y los helicópteros. El americano quiere todavía ser capaz de disparar al intruso a través de la puerta de su casa como en 1680..., como en 1720... Como entonces, el sospechoso es automáticamente un enemigo de su vida y propiedad, contra el que toda acción es lícita. Ha desaparecido de muchas propiedades el cartel que amenazaba con disparar contra cualquier individuo cruzando el límite sin permiso («All trespassers will be shot»), pero su espíritu sigue y la

comprensión oficial persiste. Ningún jurado encuentra culpable a quien disparó contra un vecino al oírle dentro de su finca, ningún juez toma medidas contra él. Es lógico que matara. Porque quien entraba podía ser un asesino... o simplemente un ladrón. Ya hemos visto en AVARICIA lo alto que es el precio de la propiedad privada. Cuando un ladronzuelo quiere huir del coche que intentaba forzar, se le da el alto y se le dispara, pero nunca he leído en el informe del policía que éste procurara darle en las piernas. «El agente —advierte el jefe de Policía de Nueva York— puede tirar a matar si, razonablemente, cree que la persona en cuestión estaba cometiendo un delito o huía tras haberlo cometido» (*Time*, 5 de mayo de 1967). El que ese delito merezca sólo el castigo de un mes de cárcel parece de poca importancia. Nunca he visto a ninguna asociación quejándose de esa facilidad de tirar a dar, a no ser que la víctima sea negra o individuo de otra minoría racial que se considere perseguida por la policía. La protesta, entonces, no es por la muerte en sí, sino por la discriminación en ella.

Los años han pasado, pero la dureza de las costumbres se mantiene. En una tumba de Arizona hay un letrero que dice: «Aquí yacen fulano y fulano..., ahorcados por equivocación.» La ira de los ciudadanos no permitía demasiadas investigaciones y el castigo sucedía al acto criminal en el más breve plazo posible (1). Y la necesidad de mantener la pena capital sigue vigente en los Estados Unidos para la mayoría de sus habitantes. En la Europa occidental—con la que tantas veces dice identificarse en civilización este país—sólo conservan la pena de muerte en Francia y en España; aquí los estados con ese castigo son trein-

(1) Todavía hoy una muestra de desagrado ante una autoridad, entrenador del equipo local, alcalde, rector de la universidad, consiste en colgarle en efigie.

ta y siete; sólo trece la han abolido recientemente.

Los defensores de la pena de muerte están tan convencidos de su necesidad que no necesitan aplicarla en caliente, como en el caso de los pueblos latinos. En la España que siguió a la guerra civil, el número de fusilados siguió una escala descendente, a medida que se aplacaron los ánimos. El individuo que logró evadir la acción de la justicia en los primeros años, tuvo muchas más probabilidades de escapar con vida que un compañero de delito cogido en 1939. Lo mismo sucedió al colaborador de los alemanes en Francia o Italia después de la guerra mundial. Aquí, en cambio, unen mayor garantía procesal del reo con una mayor frialdad (para nosotros «antipática») al llevar a cabo la sentencia. La ejecución de Chessman, antes mencionado, y aparte de que el motivo fuera considerado insuficiente, provocó en el extranjero escándalo por el tiempo transcurrido desde la primera convicción, tiempo que parece debería haber anulado parte de su culpa, especialmente cuando se pasa con el terror de que el día de mañana será el último.

Esa actitud resultaba confusa para los americanos, a los que parecía tan lógico que Chessman tuviese la oportunidad de defenderse, aplazando mes tras mes la ejecución de la sentencia, como que ésta se cumpliese inexorablemente al terminarse todos los recursos legales y sin importar el sufrimiento moral del condenado, ya que éste lo había extendido por su voluntad.

Esa disociación entre lo humano y lo legal ocasiona, en muchos casos, la acusación de doblez para los Estados Unidos. Por ejemplo, el noticiario nos presenta la destrucción de un poblado de Vietnam, en donde se sospecha que hay elementos del Vietcong. Aviones destruyen el lugar con «napalm», si no lo hace la infantería con lanzallamas. Más tarde, la misma cámara presenta a un

soldado americano dando unos chocolates al niño escapado del incendio. Para muchos espectadores europeos ésa es una muestra de repugnante hipocresía, porque contrasta en su imaginación los dos hechos; para el americano, no. Si hay que destruir y matar, se hace. Al niño que ha sobrevivido se le atiende con el afecto con que se haría al del vecino de su casa en Ohío o Tejas. Son reacciones distintas ante distintos hechos.

Por ello no hay apenas americano que se arrepienta hoy de los ataques aéreos que convirtieron en trágico símbolo a Hiroshima y Nagasaki. Dado que *había* que llevar a cabo una acción ofensiva, *debía* hacerse lo más rápida y eficazmente posible, y si la nueva arma producía un terror hasta entonces inigualado, tanto peor para los enemigos de U. S. A. No faltó aquí la sensación de pueblo superior (v. SOBERBIA) al calcular que la vida de millares de japoneses podía ahorrar la de algunos centenares de americanos, peró la lógica era mucho más simple. Si hay un enemigo, hay que acabar con él, y cuanto antes mejor. Luego, cuando ya está caído y deshecho por nuestra potencia, se le da la mano y un trozo de pan si es necesario. La certidumbre de estar en lo cierto, de ser moralmente los mejores, hace que en esa violencia, desencadenada sin piedad, vean sencillamente justicia. Los EE. UU. no atacan a nadie, no molestan a nadie; si alguien se les enfrenta, evidentemente es un elemento enemigo de la paz y de la Humanidad; hay en él algo diabólico, y todo castigo es, entonces, poco.

La idea de la muerte como solución se asoma al lenguaje incluso en algo tan alejado de la guerra como la Bolsa; «make a killing» es hacer una operación muy ventajosa en poco tiempo; la crítica puede («kill a play») matar una obra teatral cuando consigue que deje de representarse, e in-

cluso en el Congreso la oposición «mata» un proyecto de ley al evitar que pase.

*

Del programa de televisión del miércoles 22 de febrero de 1967.

La película de las nueve quince de la mañana presenta unos cazadores poco honrados y sus aventuras en la selva india para obtener ilegalmente elefantes. A las once, puede el telespectador sentir otra vez la emoción exótica, esta vez la africana, con la película *Forbidden jungle.* A las once y media, una joven actriz es amenazada de muerte en *The Avenger,* película alemana. A la una, otro drama; esta vez en la atmósfera de un casino de juego *(Johnny o Clock).* Vuelve la selva, a las tres treinta, en un cazador que acostumbra a tener un gorila en la casa *(The Bride and the Beast.)* Cuatro treinta; pasemos a Shirley Temple huyendo del pueblo que unos bandidos atacan *(Stowaway).* A las cinco, la escena es una cárcel con un estafador *(Under the gun)* recién ingresado. *Superman* se asoma, a las cinco y media, para resolver un chantaje. Otro problema es el de *Lost in Space,* serie de aventuras en donde los protagonistas quedan encerrados en una caverna. *Batman* se abre paso con golpes «Pow» y tiros «Bang», para risa de los mayores y emoción de los pequeños. *Virginian,* también a la misma hora de las siete y media, da otro episodio de vaquero y puñetazo, vaquero y tiro, vaquero y señorita. A las ocho tenemos a los *Monroe,* que, tras sobrevivir un ciclón, se quedan encerrados en una mina con un feroz oso como compañía. A las ocho y media, los que no quieran ver lucha libre pueden pasar a *Man without a gun,* donde un periodista intenta capturar a un asesino.

Los submarinos alemanes vuelven a la actualidad en *Sea War*, documental a las nueve treinta. Media hora más tarde, un episodio de *I spy (Yo espía)*, donde Culp y Cosby luchan victoriosamente contra los enemigos de U. S. A., esta vez en España. Más espionaje en *True*, a las diez treinta. A las once, *The invisible Dr. Mabuse* presenta al «archicriminal» (sic) del mismo nombre esperando dominar al mundo. El telespectador puede despedirse de su día con *Reform School Girl*, película que muestra a una banda de reclusas aterrorizando a otra para que no descubra su criminal actividad.

*

En cien años han muerto aquí cuatro presidentes asesinados: Lincoln, Garfield, McKinley y Kennedy, y dos personalidades destacadas: Robert Kennedy y Luther King. El americano medio, que con tanta delectación canta los fuera de la ley del Oeste hasta convertirlos en héroes (en realidad, Billy the Kid, Jessie James, Jerónimo eran bandidos vulgares, que asesinaban por la espalda), no gusta demasiado de recordar a esos muertos en el ejercicio de sus funciones públicas. La razón es que mientras una muerte en descampado corresponde a los duros principios de esta nación a los que antes me refería, el asesinato de un presidente contradice una de las seguridades del sistema, basado en un gobierno que, una vez elegido, es aceptado por todos, incluso por los enemigos anteriores de la campaña electoral. Esta es una de las razones por la que insisten tanto en que a Kennedy le mató una sola persona, como a McKinley. Porque un loco fanático puede existir incluso en la más avanzada de las sociedades, pero una conspiración indica ya un grupo de ciudadanos que quieren revertir por la fuerza lo que

el pueblo ha votado; los americanos prefieren no creer que esto sea posible entre ellos. De ahí la inquietud con que vieron aparecer las obras que, si bien no prueban conclusivamente que Oswald fuera el representante de una conjura, dejan en cambio serias dudas sobre la conclusión «Warren» de que fue el único culpable.

¿Quién no recuerda las películas de «gangsters?» Mi generación en España jugó durante años a ser James Cagney o Edward G. Robinson. La escena se repetía: entraban dos guardaespaldas, después el jefe, después otros guardaespaldas; todos, naturalmente, con el sombrero puesto. El jefe hablaba irónicamente al sorprendido y atemorizado miembro de la banda, convulsivamente apoyado en la mesa.

—¿Cómo estás, Johnny? Me alegro de verte. ¿Qué tal te ha probado la vacación? ¿Gastaste ya el dinero que te dieron por «cantar»?...

—No—gritaba el otro levantando los brazos con gesto de terror—. Yo no he sido, Joe; te juro que yo no dije nada. No fui yo, Joe; te lo prometo... No dispares—¡tacatatacatacá!—. ¡JOE!

Joe miraba el cuerpo tendido en el suelo con una sonrisa despreciativa. Movía la cabeza y salían todos.

También nos acostumbramos a la lucha del condenado a muerte para que no lo llevaran a la silla eléctrica; a la familia raptada, puesta durante hora y media bajo la amenaza de los revólveres; al automóvil que pasa disparando contra otro que vacila, derrapa y se estrella contra un farol mientras los ocupantes quedan colgando de sus ventanillas como muñecos rotos. En más suave, nos familiarizamos con los puñetazos dados a un individuo mientras otros dos le sujetaban los brazos, la llave de karate y, en fin, toda la gama de violencia de las películas americanas, imitada en unos países y prohibida en otros. Hoy

se da el caso curioso de que, mientras los americanos cortan de las películas suecas o inglesas las escenas demasiado libres en lo sexual, en Estocolmo y Londres meten la tijera en las películas americanas para aliviarlas de peleas sangrientas y muertes sádicas.

Televisión: Jueves 23 de febrero de 1967:

9,00 Serie: *Mi preocupación: el riesgo.*
10,30 Serie: Oeste. ¡Uranio descubierto en la finca!
11,00 Película: Un ex presidiario vuelve a Arizona a buscar el oro escondido antes de ir a la cárcel.
12,30 Película: Una señorita es acusada de matar a su antiguo novio.
3,30 Película: La hija de Frankestein.
Serie: Un ex nazi prepara su venganza contra los jueces de Nuremberg.
4,00 Serie: ¡Peces venenosos en las aguas de Hawai!
4,30 Película: Una estrella de cine asesinada; el productor, acusado.
Película: El loco deseo de venganza prepara una conjura para destruir la vida de un pianista.
5,00 Película: Un vaquero vagabundo se ve envuelto en una lucha entre campesinos.
Serie: La tierra en llamas, con Flash Gordon.
5,30 Serie: Un ranchero intenta que Rifleman se bata con su hijo político.
Serie: Aventuras de Superman.
6,00 Serie: Aventura en el Oeste: Hombres ansiosos esperando las esposas encargadas «por correo».
Película: Un periodista intenta el éxito pro-

fesional descubriendo a unos «gangsters» escondidos en una granja.

6,30 Serie: Un pastor protestante, que había sido hombre de la frontera, coge de nuevo los revólveres para devolver la paz al pueblo.

7,00 Hitchcock y sus amables sorpresas.

7,30 Aventura de Batman con un intento de robo de doce millones en joyas.
Serie: De Daniel Boone, iniciada con una matanza de indios.
Serie: Perry Mason. Defensa en el asesinato del corredor de una compañía de diamantes.
Serie especial: Un planeta lleva quinientos años de guerra con otro.

9,30 Serie: Dragnet. Problema con estafadores.

10,00 Serie de misterio. Se trata de resolver el de un asesinato en un espectáculo de variedades.
Película: ¡Peligro en el Pacífico!

11,00 Película: *Ataque en el desierto.* Dos enfermeras, un oficial médico británico, un espía alemán.
Película: *Asesinato a medianoche,* descubierto tras una charada.

*

La familiaridad con la violencia lleva, naturalmente, a la broma sobre ella. *Get Smart, Girl from Uncle,* por ejemplo, son chistes entremezclados con acción violenta. Igualmente en *Batman,* burla del *Superman* al exagerar sus acciones triunfadoras. Pero el hecho es que esa confianza con el puñetazo y con el tiro los convierte en un elemento de la vida diaria, con el que todos debemos estar acostumbrados.

¿Es lógico que así sea? Ultimamente se han le-

vantado algunas protestas contra esa seguridad. Especialmente los escritores o directores teatrales que han tenido dificultades con la censura han puesto de manifiesto que, mucho más inmoral que describir un acto sexual, que al fin y al cabo es vida, les parecía la continua alusión a las muertes en la guerra o la patada y el puñetazo presente en las publicaciones y la escena americana. «Eso sí es inmoral—dicen—, y nadie lo prohíbe.» Hace un par de años, en Berkeley un pequeño grupo de manifestantes sacó unos carteles con lo que aquí llaman «four letters words» («palabras de cuatro letras») que, en general, definen groseramente el acto sexual. La campaña de «filthy speech», o forma de hablar repugnante, produjo un efecto increíble en todo el país, que se sintió herido en el más profundo de sus sentimientos puritanos. «Eso» casi no se decía en privado, y mucho menos podía tolerarse en público. La escandalizada reacción ayudó a elegir a Reagan como gobernador del estado de California tras sus promesas de «limpiar» la universidad. (Los conservadores emplean la voz limpiar en todos sentidos. Si pudieran, cortarían el pelo a los melenudos, les obligarían a tomar baños, les prohibirían las sandalias y, desde luego, les negarían el derecho a decir palabrotas. Una muestra de lo unido que está aquí el sentido de la limpieza moral con la física, es que a los niños que dicen palabrotas sus padres les lavan la boca con jabón.)

Los responsables de los carteles sostuvieron en su defensa que consideraban más obscenas las expresiones encaminadas a destruir, a matar y, en general, a la guerra que las referentes al acto carnal.

Que hay mucho de morboso en la apetencia americana por lo violento, es evidente; que el espectáculo de la herida abierta en un cuerpo hu-

mano es denigrante es también cierto. Aunque, en general, las películas de «gangsters» o de vaqueros terminan con el triunfo del bueno, según el «slogan» del «crime does not pay» («el crimen no compensa»), lo cierto es que esa moraleja llega muy tarde, cuando el ánimo ya está saturado de golpes y narices tumefactas, sangre derramándose por la comisura del labio y el individuo doblándose lentamente antes de caer. Sostener que ese final basta a justificar y anular el efecto de la violencia anterior, tiene el mismo peso que la defensa de los escritos pornográficos antes mencionados, al presentar un mensaje moral o intelectual tras las escenas de dormitorio. Y de la misma forma que los jueces, en el caso de Ginzburg, hicieron notar que el director de *Eros* en sus anuncios destacaba la intensidad de las escenas lúbricas, olvidándose de las artísticas, podría recordarse a los productores de películas violentas que en sus anuncios nunca dicen, por ejemplo: «Vean ustedes lo mal que termina el hombre que no respeta a sus semejantes», sino «Las peleas más brutales jamás llevadas al cine», «Si no tiene usted un estómago preparado, ¡no vea esa película!», «¡Había jurado vengarse y lo hizo!» «¡Torturas jamás vistas!», etc.

*

Del programa de la televisión del viernes 24 de febrero de 1967:

10,30 Serie de misterio: Un asesino es visto huyendo de la escena del crimen.
Serie del oeste: ¡El mapa de la mina de oro ha sido robado!
11,30 Tensión en *Table Rock*. Película del oeste.
12,30 Una compañía de variedades incluye el asesinato en su repertorio (película).

1,00 Un diamante perdido es buscado por un contrabandista y un niño.

3,30 Película: El mundo se ve amenazado por la destrucción cuando un loco científico suelta feroces insectos.
Serie Interpol: Detective va Londres a investigar asesinato.

4,30 ¡Un hombre descubre en el tren al médico alemán que le atormentó en el campo de concentración nazi! (película).

5,30 Un bandido detiene a «Rifleman» en ruta hacia Méjico (serie).
Serié de Superman: Unos desalmados descubren una máquina que les convierte en invisibles.

6,00 Serie del oeste: Un jefe indio hostil al que hay que atraerse.
Película: «La marca del renegado», conspiración para quitarle Baja California a Mejico.

6,30 Serie de misterio: Visita a Malta y peligro mortal.

7,00 Hitchcock presenta a una muchacha inglesa matando a su infiel novio.
Serie del Crepúsculo: ¿Hay gente en Marte?

7,40 Serie del oeste: ¿Quién y por qué fue muerto el oceanógrafo que iba a revelar el secreto de las mareas?
Serie de aventuras: Un elegante extranjero se dedica a estrangular a sus víctimas con un chal blanco.
Serie de Tarzán: Lucha contra el indígena que intenta robar un rubí de su antigua tribu.
Serie de los «Defenders»: Uno de los defendidos tiene el instinto de matar a quien le provoca.
Serie Perry Mason: Disputa de límites.

8,00 «Time tunnel»: Aventuras, muertes y problemas en tiempos pasados y en los que han de venir.
8,30 El «Man from Uncle» lucha encarnizadamente con los de Thrush sin regatear tiros, bombas o judo.
9,30 T. H. E. Cat defiende a una solterona amenazada de muerte.
10,00 Laredo: Serie del oeste con misterio. Bolsas de oro.

La campaña racial empezó por el sistema que Gandhi puso en práctica con los británicos con tanto éxito. Contra la amenaza, el silencio; contra el insulto, el canto religioso; contra la orden de disolución, juntar filas; contra la carga, reagrupación; contra la manguera, cobijo tras el árbol o la columna; contra el palo, brazos a la altura de la cabeza; contra la patada, el cuerpo doblado en dos, protegiendo las partes vitales; contra la amenaza de la cárcel, la entrada voluntaria en los coches celulares.

En América dirigió esa estrategia Martin Luther King y la victoria le acompañó. Cada derrota física, ir a la cárcel, ser agredido, representaba un triunfo moral de gran valor propagandista en todo el mundo. La estupidez de algunos policías del Sur, que mostraron su aislamiento provinciano y la incomprensión de lo que la humanidad está dispuesta a aceptar, logró sucesivas bazas para la causa de la igualdad racial. La fotografía de unos perros policías atacando a un despavorido negro dio la vuelta al mundo y la reacción fue tal que los negros adelantaron más en ese día que en cinco años de lucha por la igualdad. Los gobiernos (el federal, con entusiasmo; los estatales, con reluctancia) promulgaron una a una las disposiciones legales que tenían que terminar con la irritante desigualdad entre gente de distinto color.

Luther King y sus seguidores se las prometían muy felices.

Hasta que sobrevino la explosión. El negro, al que le había costado tanto tiempo ponerse a la altura del blanco, el que por tanto tiempo había sufrido en silencio ser «de segunda clase», apareció de pronto animado de un odio mortal hacia su antiguo amo. En Watts, en Los Angeles, en Harlem, en Nueva York, salieron a la calle con una sola voz. ¡Mata!, ¡mata!; ¡quema!, ¡quema! Dispararon desde azoteas y ventanas contra las fuerzas del orden que acudieron al principio del motín, pusieron la antorcha a las tiendas propiedad de los blancos, arremetieron contra los de esta raza sorprendidos en las calles del barrio. «Get the whitey» (Mata al blancuzco) fue la consigna que se extendió por las calles y plazas. La televisión y la radio mantuvieron un servicio de emergencia, como en los momentos más dúros o importantes de la pasada guerra. Como en ella, se habló de ofensiva y resistencia, zonas duras y zonas débiles, se mencionó la «rendición» de los enemigos e incluso, en el caso de Los Angeles, el jefe de policía pronunció unas palabras, luego muy criticadas, de general vencedor: «Nosotros estamos encima; ellos, mordiendo el polvo.»

El país quedó como ante una pesadilla que interrumpiera de pronto el mejor de los sueños de igualdad. Ya hemos visto en SOBERBIA la reacción que esto produjo en la mayoría de los blancos. Por su parte, la minoría, preocupada esencialmente de mejorar la condición de los negros, quisieron indagar la causa del alboroto y encontraron y publicaron una serie de razones. En Watts hay una mayoría de parados, las escuelas son pocas y mal acondicionadas; sin haber hambre—hay pocos sitios en que se pase hambre en América del Norte—, había, desde luego, incomodidad, una incomodidad que se nota más si se

compara con la riqueza casi insultante de los vecinos, en este caso los barrios de Los Angeles, donde artistas de cine, industriales o comerciantes gastan en una fiesta nocturna—y lo cuentan los periódicos—lo que un negro de Watts gana en un año.

Esa atención y el rápido intento de resolver los problemas pendientes fue tan acertada, desde el punto de vista de la humanidad, como equivocada como estrategia política. Porque en cada sociólogo, policía, senador y representante del Congreso que apareció en Watts a intentar mejorar las condiciones de vida, los habitantes del barrio vieron una muestra de claudicación y de debilidad. Como dijo uno ante las cámaras de la televisión, meses después: «Parece claro que la única forma de que se acuerden de nosotros es darles un buen susto».

El susto ha continuado y continuará por mucho tiempo. Los negros jóvenes de hoy no siguen ya las consignas del fallecido apóstol de la compren sión, Martin Luther King, sino al de la violencia, Carmichael, que recuerda que el camino de la suavidad no ha conseguido apenas más que una integración aparente. Mientras no pueda introducirse en los estados del Sur—lo que es difícil, dado el carácter local de las leyes de este país—, la agresión a los negros continuará sin ser castigada por las autoridades blancas. Carmichael, presidente de una organización llamada de «coordinación no violenta» (nombre que él mismo asegura hoy desprovisto de sentido), pide la ley del Talión contra la agresión al negro en los estados del Sur. La muerte violenta de Luther King afianzó más su teoría.

No importa que los seguidores de Carmichael y de Brown sean, hoy por hoy, una minoría. Les siguen los jóvenes, y éstos son cada vez más numerosos en este país; jóvenes que como su compañeros de edad de raza blanca buscan nuevas soluciones a problemas viejos, porque la impa-

ciencia acompaña siempre a la juventud. Por vez primera en la historia de este país un grupo minoritario cree justificado tomar las armas, desde la piedra callejera al fusil ametrallador o la bomba «molotov», para tomarse la justicia por su mano porque no creen en la que dispensan los tribunales.

La cosa es grave. Muchos blancos se despiertan sobresaltados por la noche, oyendo de nuevo el «¡burn, baby, burn!» («¡quema, chico, quema!») o el «¡kill, kill, kill!» (¡«mata, mata, mata»!) que acompañó como fondo monótono y amenazador el tiro y la llama de los sucesos de Watts y de Los Angeles. Algunos están pensando en trasladarse a vivir a Australia, a Africa del Sur, todavía «paraísos» donde el blanco manda y el indígena obedece. La mayoría, como vimos en el capítulo anterior, intenta detener con leyes más severas de seguridad pública y la elección de políticos conservadores, casi reaccionarios, esa oleada de violencia. Hay que sumar los millones de votos de Wallace a los que consiguió Nixon; ambos, con voz distinta, aseguraron que no tolerarían la anarquía callejera.

*

Se dice que el hombre cuando bebe «hasta olvidarse de sí mismo» lo que hace realmente es mostrar su auténtica personalidad. Si eso es cierto, la barbarie se agazapa bajo la epidermis del neoyorquino, del tejano, del nacido en Oregón, pronta a saltar en cuanto tenga la justificación de unas copas de más.

Ya hablaremos (en GULA) del efecto general de la bebida en U.S.A. En este capítulo quiero recordar la primera vez que vi sus efectos violentos, en la Roma ocupada por los aliados de 1946. Observé asombrado—en España, en Francia, en la misma

Italia no se da el caso—como se asociaba normalmente la idea de beber con la de destruir. Todos los días, o mejor todas las noches, había ocasión de presenciar la misma escena. El soldado, dando traspiés, que se acercaba a un italiano; palabras gruesas, volaban los puños, se acercaban otros y la pelea se hacía campal. Llegaban casi inmediatamente los «jeeps» de la Policía Militar americana; sus ocupantes estaban serenos, pero su capacidad de violencia era todavía mayor, si cabe. Las porras caían con ruido seco sobre las cabezas de los amotinados y aun de los testigos que se quedaban demasiado cerca de los acontecimientos. El cuerpo inerte del rebelde era tirado con ruido sordo sobre la camioneta y ésta desaparecía con su cargamento de cabezas abiertas, mientras un policía militar quedaba atrás, rodeado por italianos gesticulantes y tomando calmosamente notas de lo ocurrido para iniciar la investigación correspondiente.

Comenté el hecho con muchos americanos. A ninguno pareció extrañarle nada la fórmula matemática: Permiso del soldado + bebida = violencia callejera. El vino, el coñac, el whisky servían al parecer para «liberar» al hombre de la frontera, escondido hasta entonces bajo el flamante uniforme.

Esta comprensión se asoma muchas veces a las películas y a las novelas. En la cinta titulada «Míster Roberts» la tripulación del barco, después de muchas dudas por parte de un capitán histérico, recibía permiso de saltar a tierra. Todos volvían borrachos como cubas después de haber cometido mil tropelías de las que eran denunciados por los indignados oficiales de la isla. Pues bien, el director hacía lo posible—y a juzgar por la sonrisa comprensiva del público lo conseguía—que los violentos ebrios, vergüenza de otros países, resultaran simpáticos, mientras el capitán, queján-

dose, con toda la razón, del deshonor en que había caído el barco, resultara un tipo petulante, desagradable e inhumano. (Lo de romper sillas y mesas y golpear a los nativos era al parecer humanísimo.)

*

Por las carreteras de California circula una extraña procesión. Son muchachos barbudos, pero jóvenes, vestidos de forma caprichosa (caprichosa, pero uniformada, como es de rigor en esta tierra de colectivismo para todos los rebeldes). Casco militar, chaquetón de cuero negro, una «esvástica», unas medallas extrañas, botas. Llegan en grupo a un lugar, se pasean bravuconamente, cogen una borrachera, se pelean con alguien del pueblo, suben de nuevo a las motocicletas y desaparecen, haciendo mucho ruido, entre una nube de polvo. Los vimos en SOBERBIA.

Son los «Hell's Angels» (los «ángeles del infierno»), cuya presencia aterroriza a los bien pensantes y hace decir a los mayores: «¿Adónde vamos a parar?» Quieren ser los «cosacos del desierto» y destruir esa civilización decadente poniendo en su lugar la que ellos creen les hace libres. Transforman las convenciones generales en las suyas particulares, y guardan éstas con el mismo respeto que el ciudadano normal las de su sociedad. Incluso en lo sexual rigen entre ellos unas reglas severas... Las mujeres se dividen en las que son de todos y las que sólo son de uno. Y ¡ay del «ángel del infierno» que se atreva a tocar a la compañera oficial de otro! ¡Hasta aquí podrían llegar las libertades!

Pero su característica principal es el aura de violencia que les acompaña. Sus motores petardean ante el temor de los burgueses y las llamadas telefónicas, de policía local a policía local, dán-

dose la alarma. La verdad es que los «Hell's Angels» tienen el mismo temor saludable a la cárcel que cualquier hijo de vecino, y saben mantenerse en el lado de la legalidad, aun extremando un poco el margen de seguridad. Pero la leyenda les acompaña y precede, y ellos están muy satisfechos de tenerla. Y aunque nunca usen una cadena que llevan arrollada al manillar, la posibilidad de golpear a alguien con ella hace surgir en los que les ven un agridulce temor, como el que hacía latir los corazones de las señoritas extranjeras en España cuando cabía la posibilidad de que el bandido asaltase la diligencia.

*

El sábado es el día considerado apto para programas infantiles, porque no hay colegio. En todas las casas de América el aparato receptor está en su mayor potencia desde primera hora de la mañana. He aquí lo que los niños americanos ven:

8,00 Película. Un psiquiatra trata de hipnotizar a un piloto aviador para que asesine a alguien. El conde de Montecristo.
9,00 Viajes por Africa. Danza de los muertos con huesos auténticos buscados por el brujo de la tribu. Película del Oeste.
10,00 Película del Oeste con indios. Película: Asesinato de úna joven.
11,00 Película de la guerra mundial.
12,00 Película. Dos adolescentes inician su carrera criminal con robo y asesinato.
1,30 Película sobre unos fanáticos chinos. Película: Brutalidad en una prisión.
2,00 Película del Oeste. Otra con ladrones, que raptan y aterrorizan a unos viajeros.
3,00 Película: Invasión por fuerzas armadas

de otro planeta. Película: La guerra mundial en Guinea.
4,30 Película sobre la Revolución Francesa.
5,30 Serie: *Trágicos accidentes de aviación resultan organizados.*
6,00 Serie: Episodio del Oeste. *¿Ha matado o no ha matado Tuck Fraser a McCord?*
7,00 Película del Oeste.
7,30 El delfín «Flipper» es raptado por un fuera de la ley. Película de Sherlock Holmes: Organización criminal dirigida por una mujer.
8,00 Dieciséis «rounds» de boxeo. Serie: Una muchacha intenta suicidarse.
8,30 Serie: Complot en un penal, con explosivos para vender. Serie cómico-violenta de espías *(Get Smart).*
9,00 Película del Oeste. Película: Proceso a cuatro soldados americanos, acusados de violación en Alemania. Historia de un «gangster». Película: Asesinato del jefe de Scotland Yard.
9,30 Episodio de Pimpinela Escarlata en la Revolución Francesa. Serie del Oeste.
11,15 Película de Bob Hope, con crimen. Julio César y su asesinato.

Cuando el niño tiene bastante edad para leer, y aun antes, porque pide que le expliquen los dibujos, tendrá todos los días en los «comic» o «tebeos» americanos un ejemplo que admirar en cuanto a la violencia y la crueldad. En *Steve Canyon,* un perfecto héroe (coraje, patriotismo, sentido del humor, apostura física, inteligencia, etcétera), sus tiros o los de sus compañeros terminan siempre con numerosas vidas de malvados asiáticos—Vietcong, naturalmente—, que no pueden compararse, en estatura o nobleza, con el estupendo americano. Los balazos, explosiones de

granada o bombas de aviación multiplican las bajas para ejemplo y alegría de los pequeños lectores. En uno de los episodios (abril de 1967), un ciudadano americano, preso por los comunistas, cogía de pronto dos pinchos envenenados y los clavaba en los pies de sus captores, rematándoles luego con un fusil ametrallador.

Igualmente en *Terry y los piratas* abundan las escenas de muerte y destrucción, en el mejor estilo y tradición de las películas del Oeste; es decir, los buenos, americanos y demócratas, acabando siempre con los enemigos de la paz y de la civilización: comunistas amarillos.

(En este aspecto hay que advertir que los americanos han variado sus películas del Oeste. En las modernas, y debido a la crisis de la conciencia americana que ya vimos en SOBERBIA, los buenos no son ya totalmente buenos ni los malos totalmente malos. La frontera ética se cruza ahora de dos maneras. En la primera porque los pieles rojas son a veces los buenos y los blancos los malos (¿quién se lo iba a decir a Tom Mix?). Sucede aquí un poco lo que ocurrió en la España del final de la Reconquista, cuando el musulmán, que ya no podía hacer daño, se convirtió en el héroe de elegancia y nobleza inigualable: el «abencerraje». Otras veces el malo lo es porque tuvo un complejo, porque cuando era niño le negaron un juguete, y tras sabio tratamiento o un «shock» se descubre a sí mismo y mejora. Esos cambios no significan que deje de mantenerse la característica principal de ese tipo de películas; es decir, sea bueno el indio o el blanco, los puñetazos y los tiros siguen a la orden del día para no defraudar al espectador.)

En la misma línea de *Steve Canyon* y de *Terry y los piratas* está *Buzz Sawyer*, joven piloto aviador luchando por todo el mundo en nombre de un ideal democrático y proamericano, inasequi-

ble al desaliento y a las balas o llaves de karate enemigas.

El ansia de sadismo de este país puede abrevarse en otro «comic», el de *Dick Tracy*, donde se dan cita gran cantidad de seres tratados por el dibujante con increíble crueldad, como el hombre que tiene media cara destruida por el fuego y se llama «medio y medio» («half and half»), o el monstruo propietario de un gato que fumaba puros y tenía mal aliento..., o el que, en lugar de ojos, tenía unos puntos negros que le bailaban por encima de la nariz. Naturalmente, la lucha de ésos, llamémosles individuos, contra el héroe *Dick Tracy*—valiente, inteligente, demócrata, etc.—es una sucesión de derrotas, en la que no se ahorra al lector los detalles más repugnantes. Los malos mueren quemados, en una incineradora, bajo una apisonadora, o dando vueltas para siempre en el espacio, ya que *Dick Tracy* actúa siempre con innegable ventaja. Sus enemigos no han alcanzado al parecer el grado de técnica que permite a las fuerzas del orden disponer de cubos magnéticos que vuelan fácilmente por encima de ellos ni de la televisión de muñeca que *Tracy* usa para comunicarse con su base.

No hablemos ya de las películas tipo «Goldfinger», en las que la violencia es más que aceptada, glorificada, como ejemplo de un hombre que desafía convenciones a lo Don Juan (¿Será un sueño del americano, encadenado a las normas, a las leyes, a la costumbre, a lo «suppose to be»?)

El 19 de febrero de 1967, domingo, día del Señor, la televisión americana presentó estos programas:

8,00 El ayudante del «sheriff» persigue a cuatro atracadores de banco (película). *El hijo*

de Hércules, cinta histórica del héroe defendiendo a un pueblo contra un rey malvado.

8,30 Recuerdo de los niños asesinados por los nazis en Checoslovaquia.

9,30 Historia de un delincuente juvenil (película). La hija de una escritora de novelas policíacas se encuentra mezclada en un asesinato de verdad (película).

10,00 La guerra en el Pacífico (documental).

12,30 *Comando,* en la guerra civil americana (película).

1,00 Un bandido es muerto a tiros (película). Hockey sobre hielo (deporte violento).

2,00 Una modelo asesinada; su agente de publicidad es el sospechoso (película). Aventura en la resistencia francesa durante la ocupación alemana (película).

3,00 La guerra en Sicilia (película).

5,00 Los «Rangers» cruzan el desierto para atacar a una tribu de indios (película).

5,30 Un asesino quiere ser elegido para un cargo político (película).

6,30 Aventuras del agente secreto descubierto por sus enemigos (serie).

7,00 Una esfera submarina es averiada y yace en el fondo del mar. ¿Conseguirán volver a la superficie sus ocupantes? (serie).

7,30 Desde una lujosa villa de Trieste se dirige una organización mundial de asesinos (película).

8,00 Serie del F. B. I. Rapto, chantaje...

9,00 Una organización internacional dedicada al chantaje es atacada por servicios británicos y americanos (película). *Bonanza:* a veces amor, a veces problemas familiares, pero con el tiro y el puñetazo, siempre posibles en la casa de los Cartwright.

Gula

El espacio más importante de la televisión americana es el que va desde la ocho a las diez de la noche, porque se calcula que es visto por mayor número de gente, que antes están cenando y después, en general, durmiendo. El «prime time» o tiempo preciado es naturalmente el más caro de anunciar. (El minuto de publicidad en el Ed Sullivan Show cuesta 62.000 dólares.) Puede deducirse, pues, que sólo pagarán esos increíbles precios las organizaciones que vendan mucho, es decir, que representen los gustos más populares entre los americanos.

Durante una semana me dediqué a anotar los anuncios más repetidos a esas horas; en cabeza resultaron los productos alimenticios, con cincuenta y tres anuncios; seguidos por medicinas, la mayoría para el dolor de cabeza y tensión (véase PEREZA), con cuarenta.

La lógica aparente de esta superioridad numérica—comer es lo más extendido en todo el mun-

do—se desvanece si notamos que la inmensa mayoría de los productos consumidos en U. S. A. no se anuncian, porque obviamente no hace falta. No hay propaganda de huevos, leche (como no sea una nueva solución láctea), pan, carne, pollo, ver dura, ensalada... Se anuncia, en cambio, lo que, a causa de sus numerosas variedades, puede producir el «embarras de choix». Así, los cereales del desayuno, un tipo especial de sopa enlatada o carne ídem.

Pero la inmensa mayoría de esos productos alimenticios no calman la necesidad fisiológica, sino el capricho. En maravillosa fotografía en color el tenedor quiebra el apetitoso pastel de manzana, el cake; la cuchara recoge la jalea de membrillo. En otras escenas alguien masca ruidosamente el aperitivo «fritos» o se prepara, a la vista del público, un delicioso postre de chocolate y vainilla. Es decir, la inmensa mayoría de anuncios comestibles tienden a provocar la gula.

En su aproximación a la comida, el americano muestra también el espíritu de «frontera» antes aludido. Comida simple y abundante. Pan hecho en casa, servido caliente; sopa con tropezones sabrosos; patata abierta, en la que se mete mantequilla. Con la leche de las propias vacas, huevos de los propios gallineros, era la comida de los pioneros, a la que se unía, de vez en cuando, la caza. En líneas generales, sigue siendo la misma de hoy. No es casualidad que lo más apetitoso de este país sea el sencillo y riquísimo solomillo. No importa que ahora la sopa sea de lata, porque el fabricante ha tenido buen cuidado en indicar que se trata de «old fashion soup». (La comida es lo único donde presumen los americanos de anticuados.) El pan ha venido en molde, para meter en el horno, de forma que en el último estado de su preparación recuerde los tiempos del antiguo estilo. A eso se añade hoy el gran descubrimiento

americano, que produjo el pueblo mejor alimentado del mundo, si no en la gracia, al menos en la sustancia. Es el «Hamburger», presente en todos los hogares americanos, desde el más rico al más humilde; el plato que permite comer carne todos los días, con sus proteínas y fuerza alimenticia.

El truco de la hamburguesa consiste, naturalmente, en coger carne, que en su estado natural sería dura, macerarla, darle algún sabor con especias y mandarla bellamente empaquetada (aquí todo está bellamente empaquetado) a los supermercados. Su origen está, quizá, en la que los hunos llevaban bajo las sillas de sus caballos para que estuviera tierna al llegar al campamento. Como su nombre indica, fue Hamburgo su pueblo natal.

Como sea, es extranjera, como la inmensa mayoría de los platos que aquí se sirven. El origen humilde y campesino de la mayoría de los emigrados de la primera hora, no les capacitaba para conocedores de la alta cocina europea. La vida de sobresaltos y penuria física que encontraron en las primeras decenas de años de dominar este inmenso país, no daba tampoco demasiadas facilidades para la elaboración lenta y complicada que requiere comer agradablemente. Así, los americanos, al querer ampliar un poco su dieta, lo que hicieron fue incorporar a ella los platos extranjeros que llegaban con las sucesivas olas de emigrantes. En todos los restaurantes se usa hoy como palabras americanas las que un día fueron francesas: «cuisine», para empezar; las patatas fritas a la francesa, o «french fries», «casserole», etc. El mundo germánico trajo los «schnitzel» y los «gabels», de aperitivo. Los italianos invadieron la nomenclatura culniaria: «spaghetti», «lasagna», «pizza» son nombres tan familiares aquí como en Nápoles. Los chinos trajeron

su «chop suey», y la comida americana se convirtió, para usar de otra voz extraña, en un pot-pourri» de todas las nacionalidades.

La consecuencia de que esos platos llegaran a imponerse, porque no había competencia nacional, resulta tan sencilla como auténtica. La prueba de ello es que, aparte de los platos incorporados a la comida habitual americana, los «yanquis» van encantados a los restaurantes extranjeros, existentes aquí en número extraordinario. En cualquier ciudad, por pequeña que sea, hay anuncios luminosos, ofreciendo el plato exótico. En ninguna parte del mundo he visto yo, en cambio, un restaurante americano ofreciendo sus productos especiales a franceses, japoneses, italianos o españoles. El auge de las cafeterías en Europa obedece a razones sociales —prisa, dificultad de transportes, economía—, no a elección. Dicho de otra manera: mientras el americano va al restaurante francés, italiano o español para comer mejor ese día, el francés, italiano y español va a la cafetería porque es más rápido y más barato.

El auge del plato extranjero en Estados Unidos no indica que los copien totalmente. Precisamente porque están convencidos de la monotonía de su cocina, los americanos hacen lo imposible por variarla por dentro. Y si la «pizza» de Nápoles tiene en esa ciudad cuatro o cinco posibilidades—yo al menos no recuerdo más—, en los Estados Unidos se ofrecen «pizzas» hechas con los ingredientes más increíbles. En general, el plato europeo se presenta con más especia que en su propio país. Los «spaghetti», por ejemplo, están aquí muy sazonados.

Esa manía de sazonar los platos se muestra en las mesas americanas y en los mostradores donde se come de pie o en taburetes. En principio puede afirmarse que un restaurante que coloque una batería de especias (mostaza, pimien-

ta, salsa de tomate) frente al plato, es un restaurante de platos insípidos. Porque la buena cocina sazona los manjares *mientras* se están haciendo. No es raro que con tanta especia puesta a la hamburguesa y al «perro caliente», el adolescente americano, en la edad en que se van desarrollando sus papilas linguales, adquiera un paladar absolutamente incapaz de matizar. Cuando encienda un cigarrillo entre plato y plato mostrará la total imposibilidad de saborear, característica de la mayoría de ciudadanos de este país. Para acuciarla, el cocinero tiene que apelar a increíbles combinaciones de manjares, a fin de conseguir por el «shock» lo que es imposible de obtener por la finura. En sus programas de televisión, la casa Kraft, gran empresa productora de artículos alimenticios, presenta unas recetas que vistas en color, sobre todo, producen malestar físico. La última que vi se llamaba «ensalada hawayana», y se hacía con lechuga, mayonesa, mermelada de naranja, crema amarga y piña tropical.

La monotonía de la comida americana se debe además a la economía. Con un país gigantesco y el alto precio de los transportes, la única forma de mantener los precios bajos consiste en producir en cantidades gigantescas, lo que, a su vez, obliga a dar por descontado que todos gustan de comer lo mismo. Con la ayuda de los médicos, aquí aceptados como oráculos, se ha logrado un tipo de alimentación en la que, como dice el novelista Steinbeck, «se ha impuesto la higiene a expensas del sabor» *(Travels with Charley.* Nueva York, 1962; pág. 127). Esa manía de la higiene ha declarado altamente peligroso el consumir cualquier producto que no haya perdido sus microbios a fuerza de frío. Con lo cual ni siquiera lo natural tiene el sabor que debería. La lechuga, el

tomate, la manzana, la pera, como el queso y el jamón, salen del «frigidaire» directamente a la mesa. Su frialdad, además de quitarle el jugoso contacto con la boca, mata totalmente el sabor, produciendo el mismo efecto en frío que las especias lograron en caliente. Y este país, en lo que come y bebe, no sabe huir de los extremos. El café se sirve siempre ardiente, y es difícil encontrar, incluso en verano, donde lo tengan frío, aunque sí tienen té en esas condiciones. El agua, en cambio, se presenta con tanto hielo que duele la mano de agarrar el vaso.

«¿Cómo quiere usted los huevos?», le preguntan por la mañana al forastero en la casa que le ha alojado. Es difícil que se le ocurra al anfitrión que uno no quiera huevos o que no quiera café, el café aguado americano. Lo primero, porque «is good for you» (los huevos tienen proteínas); lo segundo, porque el café ayuda a despertarse. El italiano, no; es demasiado fuerte. ¿Cómo pueden ustedes beber eso? A la hora del almuerzo pida algo más que un «sandwich» y verá la cara de asombro de la camarera. «Hay que comer poco al mediodía, porque luego da sueño al hacer la digestión.» Pero «hay que comer mucho por la mañana, porque empieza el día». (¿No da sueño?) Lo asombroso es que aseguren que el café «debe ser así», a pesar de que en todos los países productores de café (Estados Unidos no lo es) lo toman corto y fuerte.

La hora de la comida verá llegar la ensalada, que se come al principio, o sopa. Luego el «hamburger» dichoso; dulce. Agua pura para beber. (Excesivamente pura. Le echan tanta sustancia química para matar los microbios que sabe a rayos a veces.)

La comida americana procura acortar la jornada de trabajo del ama de casa, y en ese camino

refina y ablanda la mayor parte de su productos, hasta hacer olvidar al americano para qué tiene las mandíbulas. La abundancia de azúcar, el chiclés, hacen el resto, y los niños americanos tienen caries a los siete u ocho años, cuando los europeos no han oído siquiera mencionarlas. Como dicen aquí los mismos dentistas: «Este es el país con mejor cuidado dental del mundo y con la peor dentadura.»

La monotonía de la comida es tal que los «noodle», o pasta italiana, se anuncia diciendo: «¡Una alternativa de la patata!» Hasta tal punto se considera ésta obligatoria.

Cabe comer en el restaurante, al que se acercan los americanos con el temor, ya visto en SOBERBIA, de quien entra en lugar distinto, lo que muestra una vez más la diferencia de comida entre lo normal y la salida a comer fuera. El snobismo de quien quiera mostrar su elegancia es internacional, pero aquí es más grave, porque el plato preparado de cocina internacional resulta mucho más lejano del menú diario del americano que del europeo, crecido más o menos a la sombra de la cocina francesa. Con un intento de impresionar además, el buen restaurante americano presenta su lista de platos en el idioma galo, y los «à la» producen la estupefacción de quien ha entrado ya con complejo. Las revistas a que aludía antes (SOBERBIA) procuran familiarizar al lector con los nombres exóticos, incluso antes de que conozcan lo que de verdad representan, y, en último término, advierte *Playboy:* «Cuando os encontréis con un plato que no comprendáis, haced lo que haría un francés en Tokio, Londres y Nueva York, que no vacila en llamar al 'maître' y preguntarle qué significa tal o cual nombre del manjar.»

No me extraña el nerviosismo con que aquí entra un americano medio en un restaurante de

categoría. Porque al natural deseo del «maître» y camareros de hacerle pagar el que tengan que servirle (v. SOBERBIA) se añade la petulancia de conocer de antemano los términos enrevesados. Recuerdo un dibujo publicado hace tiempo en una revista americana. El camarero se agarraba a la columna del restaurante, sacudido por las carcajadas. El cliente, muy colorado, le decía: «Bueno, pronúnciese como se pronuncie, eso es lo que quiero.»

(Lo curioso es que, tal y como lo pronuncia el camarero, resulta a su vez incomprensible para un francés.)

En los últimos años—se podría datar, decía, la europeización de la vida americana con los Kennedy, y en este caso Europa, repito, es Francia—el deseo de esta sociedad para comer más refinadamente ha dado pasos agigantados. La personalidad más popular en el campo de la cocina es Julia Childs, una mujer de más de un metro ochenta, que se asoma semanalmente a la televisión para explicar sus recetas de cocina francesa. De su libro *Mastering the Art of French Cooking* se han vendido cerca de trescientos mil ejemplares, y sus emisiones son seguidas por millones de amas de casa, que quieren cambiar el aburrido menú de la patata, la sopa y el «hamburger».

Su habilidad ha consistido en asociar las recetas francesas con el sistema americano de venta. Porque los libros de cocina francesa decían cosas como ésta: «Pídale a su carnicero tres manos de cerdo.» Y el ama de casa americana no sabe la cara que tiene su carnicero, escondido en el fondo del supermercado.

Todos los países que en la historia ha habido han completado sus conquistas militares y políticas con un refinamiento de costumbres, entendiendo por ello una vida más delectable, desde el punto de vista sensual. Los Estados Unidos no

es una excepción. Tras dominar al mundo quiere vivir como los dominados. Igual hizo Roma con Grecia, ésta con el Oriente, etc., y las transformaciones en ese país son tan gigantescas como su mismo poderío físico o político. Aquí sólo se puede hablar de transformación cuando ésta se pone al alcance de millones. Es decir, que mientras los manjares refinados estén en ciertas tiendas del barrio elegante no podrá hablarse de cambios en la vida americana. Pero hoy los nuevos productos, desde el «foie-gras» al caviar, pasando por treinta o cuarenta quesos distintos, vino francés, alemán o húngaro, están ya en los supermercados, esas gigantescas máquinas de comer. Y recuérdese que este país no acostumbra a llenar algo tan caro como el espacio de sus estantes, si no hay unos consumidores que los vacíen continuamente.

La entrada de esos apetitosos productos ha agravado la situación provocada por la apetencia de cakes, dulces de todas clases. El gran problema de la gula.

Los americanos, que quieren ser muy lógicos en su vida diaria, no lo son nada a la hora de la comida (1). Toman un desayuno fuerte, porque es lo que hay que hacer; un almuerzo leve, porque es lo conveniente, y cenan fuerte, porque después de ocho horas de trabajo y media hora o más para alcanzar el hogar, luchando con el tráfico, tienen un hambre canina. La cena es alrededor de las seis. La charla con la familia, y especialmente la televisión, les dejan en pie hasta las once de la noche, y todavía tendrán que esperar hasta las siete de la mañana para acercarse al desayuno. Son más de doce horas de estar ayunos, y es lógico el caso del marido o la mujer que

(1) Tampoco lo son en la de forma de comer; manejan el cuchillo con la derecha sólo hasta cortar la carne. Luego cambian de mano; ponen la izquierda en el regazo y pinchan, repitiendo la complicada operación cada vez.

se levanta por la noche y se desliza al «frigidaire» para alcanzar un pedazo de pastel o confeccionarse un bocadillo.

Drama en el resto de la familia al enterarse; increíble remordimiento en la persona que se ha sentido tentada a hacerlo. ¿Por qué? Porque ha vulnerado un principio importantísimo en esta sociedad, una obsesión ciudadana. La que permite mantenerse juveniles, delgados, esbeltos, ágiles. La del régimen, en fin. Para los débiles se ha creado la asociación de Weight Watchers, observadores del peso, que ayuda al que está a punto de caer en la tentación. Una llamada telefónica provoca el consejo de resistir, sin comerse, el trozo de jamón.

El puritanismo, tantas veces aludido, no tiene aquí razón de ser. Comer mucho no está prohibido por la Biblia, y, por el contrario, la tradición campesina de este pueblo gusta, por el contrario, ver a su gente, especialmente a sus hombres, comer fuertemente, porque el trabajo que les espera es también fuerte. No hay mayor satisfacción para un ama de casa en Ohío que ver limpios los platos de comida antes de salir para el trabajo.

Parece, pues, que éste sería el camino de complacer un instinto. La tierra es rica, la comida relativamente barata (el porcentaje de lo que se gasta en comer aquí, respecto al sueldo, es uno de los más bajos del mundo. No llega al 10 por 100).

Desgraciadamente para la libre iniciativa americana, también sobre este placer cayó la prohibición. Esta vez no fue la moral ni la religión. Fueron los médicos, con una campaña que empezó hace años y no parece remitir. «La gordura—se dijo, se exclamó, se escribió, se radió, se televisó—es el enemigo mayor de la salud.» El gordo tiene muchas más posibilidades que el delgado de morir del hígado, de las arterias. «No me hagáis trabajar tanto», suspira un corazón en las

películas médicas; «no me hagáis llevar tanta carga». El médico ordena al paciente que pierda peso antes de que empiece a contarle sus males. No hay diario o revista que, al menos una vez por mes, no repita a sus lectores la consigna: «¡Adelgazar!»

Y, naturalmente, el comercio aprovecha, como siempre, las ideas que alguien pone de manifiesto gratis. La publicidad de los productos para adelgazar se alterna con los productos hechos para redondear la figura. Tras el pastel que se hincha y sube a la vista del público, tras el chocolate rematando el «cake» con delicadeza caligráfica, aparece el anuncio del «Metrecal» o cualquier bebida que, tomada en lugar de la comida, le dé a uno la sensación de haber comido. Tras la publicidad de un buen restaurante se ofrecerá la del sostén o la faja que aparenta esbeltez. El pobre americano pasa así, en sólo segundos, desde la tentación al recuerdo del castigo por caer en ella, un vaiven alternado que no comprendo no haya sido denunciado por los psiquiatras de este país como posible causante de perturbaciones mentales.

Así, pues, el americano ha conseguido atenazar, con la llave inglesa del remordimiento, dos de los placeres más naturales del hombre: la lujuria, con el fondo puritano que sigue habiendo en la más «libre» de las mujeres americanas; la gula, con la condena en vida que hace el médico y la sociedad de quien se permite tener unas libras más de las estrictamente necesarias.

En un intento de compensar ambas cosas, el americano mantiene un doble «standard»: come sencillamente en casa y se desquita en el restaurante.

Si la abundancia en la comida adquiere caracteres más cómicos que dramáticos—hay mucho de risible en el gordo—, hay, en cambio, otra con-

secuencia peor de la gula; si gula es un consumo excesivo por encima de las necesidades humanas, existe un problema que presenta caracteres mucho más graves. Me refiero al alcoholismo.

Según las deducciones del Departamento de Salud, Educación y Protección Social, esa enfermedad comparte con el cáncer, las dolencias del corazón y las mentales, la crisis más importante para la salud del país. El número de alcohólicos, según sus informes, dados ante la Cámara de Representantes, es de cinco millones (otras cifras oscilan entre cuatro y seis) (*Santa Bárbara News Press*, 4 de mayo de 1966). Dado que ese tipo de enfermedad está considerada socialmente como vergonzosa, es muy probable que el número sea mayor. Aun así, es exorbitante cuando se piensa que se trata de alcohólicos confirmados, no de los que se embriagan una vez que otra. Recuérdese que este país tiene doscientos millones, contando niños. No dejo fuera a los menores de edad, porque éstos constituyen una gran proporción entre los bebedores.

Es interesante leer la estadística del Instituto Gallup. Contestaron que sí bebían un 67 por 100 en 1945 y 1946. Eran los años de guerra e inmediata postguerra, con el desajuste humano, debido a las circunstancias bélicas. Bajó al 55 por 100 en 1958, cuando el país se adormecía en la prosperidad y paz de Eisenhower, rebasado el peligro de la guerra con Rusia. Hoy está en el 65 por 100, indicando el nerviosismo de la gente ante el Vietnam y los problemas raciales.

Distinguiendo entre esa masa bebedora, los expertos encuentran una mayoría culta. Entre los que tenían estudios universitarios aseguraron beber un 70 por 100, mientras los que sólo tenían estudios primarios sólo contaron el 51 por 100 (*Santa Bárbara News Press*, 23 de febrero de 1966). Las edades en que se bebe más van de

los veintiuno a los veintinueve, seguidas muy de cerca (75 a 70 por 100), por los comprendidos entre treinta y cuarenta y nueve.

Se señala asimismo como importante, que la mujer ha aumentado en los últimos años su amor por la bebida. Mientras la proporción de los hombres que beben sigue siendo, más o menos, la misma en los últimos veinte años, la de la mujer ha aumentado muchísimo; probablemente, creen los sociólogos, porque al entrar cada vez más firmemente en el mundo masculino, en empleos y sueldos, ha adquirido también sus prerrogativas. De todas maneras siguen siendo menos: un 60 por 100 de mujeres que beben, comparado con el 77 por 100 de los hombres *(The New York Times,* 27 de diciembre de 1966).

Hay que advertir, para calibrar mejor el problema, que los abstemios de este país son, generalmente, enemigos mortales de la bebida por razones especialmente religiosas. Dicho de otra manera: no dejan de beber porque el sabor les repele. Se protegen contra la bebida, como ante un peligro, con la coraza de sus convicciones. Muchos de ellos no permiten a nadie que beba en su casa, aunque no compartan sus ideas.

«Nadie bebe sin alguna razón--dice el doctor Gordon Bell—. Estas son: tensión (v. PEREZA), a la que se llega por miedo; ira, angustia, frustración. También soledad» *(Santa Bárbara New Press,* 15 de octubre de 1966).

Artículos en revistas y periódicos, emisiones de radio y televisión, películas como *Lost week end,* con Ray Milland, han abordado el asunto. Organizaciones privadas intentan hacer lo posible para resolverlo. En la idea comunal que inspira siempre a este pueblo el grupo de más éxito ha sido el de «Alcohólicos Anónimos», compuesto por quienes han logrado desasirse del vicio y quieren ayudar a los otros a que hagan lo mis

mo. Una llamada telefónica basta a conseguir una entrevista con uno de ellos. Generalmente se ruega al que pide auxilio que acuda a una reunión, en la que alguno de los conversos contará su caso y la violencia que tuvo que emplear consigo mismo para cambiar de vida. Se supone que ello ayudará al reción llegado en su camino de regeneración. Aunque se dan casos de recaída, los «Alcohólicos Anónimos» han logrado numerosas curaciones en los años que llevan en activo (desde 1935).

Lo demás lo ha intentado hacer la ley... con absoluto fracaso. La prohibición de los años veinte sirvió sólo, como es sabido, para crear una organización de «gangsters», que luego han pasado a otros asuntos: trata de blancas, juego, protección sindical, etc. Además de producir una serie de daños físicos, como la ceguera, contraída por quien bebía unos mejunjes combinados en su casa, lo que se llamó ginebra de bañera («bath-tub gin»).

A pesar de ese resultado, la ley no descansó, intentando, como en el caso de la Lujuria, poner barreras tan absurdas como ineficaces a un deseo humano. Dado que la libertad individual de los americanos, reconocida en la Constitución, hacía difícil la vigilancia total de los movimientos del individuo, se llegó al más ridículo de los compromisos. El Estado, o la ciudad, o el condado, o el barrio, fija unos límites, y con ello tranquiliza su conciencia. El ciudadano los salta, y así satisface su deseo. Pondré algunos ejemplos de diferentes sitios de América.

Un barrio de Austin, Texas, tiene prohibido vender bebidas. Dos manzanas más arriba uno compra las que quiere. Los votantes del primer barrio tienen, efectivamente, la conciencia tranquila. En su manzana no se ha vendido el whisky tomado por ese borracho que pasa.

En una ciudad de Pensilvania, University Park, estaba prohibido vender bebidas en todo el pueblo. Bastaba que los estudiantes se desplazaran veinte kilómetros —quien más, quien menos, tenía coche— para beber todo lo que querían. Pero ¿qué hacer con los casinos? ¿Tiene derecho una sociedad privada a decidir lo que quiera beber dentro de sus muros? Sí y no. Se buscó la componenda. La sociedad no podía vender una onza de alcohol, pero el socio podía comprar su propia botella y ponerla en el anaquel. Con lo que el «barman», con su chaqueta blanca y todo, no oía: «Deme una copa, por favor», sino: «Deme una copa de mi botella, que es la cuarta empezando por la derecha, en el segundo estante». Precioso.

Hay en el país comunidades «secas» y «húmedas». Quedan pocos estados totalmente secos, y uno es Carolina del Sur. El forastero que va en el tren, sentado en el coche restaurante, advierte su proximidad porque el camarero le requiere para que termine su cerveza antes de cruzar la raya mágica de la frontera. Llegado el momento, el viajero ve desaparecer la botella, aunque la tenga terciada. (Me asombra que no hagan lo mismo las azafatas del avión que sobrevuela el territorio.)

... O se legisla la edad en que los muchachos pueden comprar bebidas alcohólicas, castigando severamente a quien se las venda sin estar seguro de sus años. Pero como los estados no se ponen de acuerdo en ese límite, los muchachos cruzan la frontera (de Nueva York a New Jersey, por ejemplo), agravando más el problema al conducir en estado de embriaguez, lo que produce el 50 por 100 de las muertes en carretera. Peligro que a veces se quiere evitar castigando severamente a quien lleva en el coche una botella abierta. No hace falta averiguar si está o no embria-

gado. Si lleva una botella descorchada, «por algo será». (California y Florida, entre otros, tienen esta ley.)

Lo ridículo se asoma siempre al margen de disposiciones parecidas, creadas para cubrir las apariencias. Recuerdo El Paso, Texas, a donde fui a tomar parte en un concurso de esgrima; queríamos tomar una copa antes de cenar, y preguntamos por un bar. No hay bares en El Paso. Entonces ¿dónde se bebe? En los clubs. Nos presentamos en un club o casino privado. Una señorita muy amable nos recibió en una especie de despacho-taquilla. Contamos quienes eramos, de donde veníamos. En cinco minutos nos habían admitido como socios, con derecho a todas las copas que quisiéramos consumir y a bailar a los acordes de la orquesta, por cierto de «Los Chavales de España». No he sabido jamás de admisión más rápida. No da tiempo siquiera a que alguien eche bola negra.

Otro recuerdo: Austin, Texas. Una amplia sala de baile, un mostrador-bar al fondo. Van llegando las parejas. Observo con asombro que casi todos los caballeros traen carteras de hombres de negocios. Imagino que se trata de una de esas «conventions» o congresos anuales, tan típicos del país, y en los que médicos, veterinarios, penalistas o cajeros de toda U. S. A. se reúnen para discutir sus problemas profesionales. Pero no. De las carteras de mano salen unas botellas, que se alinean en la mesa. Al camarero que llega le encargan agua mineral, agua natural, hielo, algo que comer. *Servir no se sirven* bebidas. Uno bebe la que trae. No hace falta ser un lince para notar lo contraproducente de una medida que, oficialmente, intenta limitar el consumo alcohólico No sólo tienen los clientes una botella ya pagada frente a ellos, sin el tiempo y el cálculo que requiere encargar la copa siguiente; además, se

la llevan para terminarla en el coche, con los riesgos consiguientes.

¿Más? En un restaurante de la costa californiana la camarera no podía servirme una botella de cerveza... porque era menor de edad. La aseguré que no pensaba invitarla, que podía incluso abrirla yo mismo si era necesario. «Imposible—me contestó—. No puedo ni tocarla.» Buscamos un medio de calmar mi sed y sus temores legales (por cierto, estaba casada aun siendo menor de edad). ¿Qué tal si iba yo mismo y la cogía de detrás del mostrador? Por fin apareció una persona mayor de la casa y pude beber mi cerveza.

El equilibrio entre lo que puede beberse y lo que no, lleva a otras curiosas reglas. Por ejemplo, en el aeropuerto de Dulles, que está junto a Washington, pero ya en el estado de Virginia, se despacha en el bar vino, cerveza y champaña, pero no licores o whisky. Le pregunté a la camarera si eso indicaba que yo podía tomarme, por ejemplo, veinte cervezas, y me contestó que sí.

Igualmente en el avión. Con la comida se sirve gratis dos whiskys o dos cervezas, como límite; pero luego *todo el vino* que quiera el cliente con la comida. Evidentemente, en este caso el compilador de las reglas ha tenido en cuenta la poca costumbre de beber vino de los americanos, y le parece incomprensible que alguien pueda embriagarse con él. (Excepto los «Winos» o borrachos vagabundos de Nueva York o de California, que están siempre abrazados al botellón.)

Normalmente tienen razón. En Europa he observado, en la mesa vecina del restaurante, la estrategia del galán mediterráneo, que sirve copa tras copa a la muchacha americana; a veces, yo he tenido ganas de gritarle: Táctica equivocada, compañero. Dentro de diez minutos esa señorita no deseará estar en otros brazos que en los de

Morfeo. Se caen como piedras al cuarto de botella.

En Tucson, Arizona, los muchachos que empujan el carrito del supermercado ruegan al cliente que transporte las bebidas hasta el coche. Ellos no pueden cargar con la botella cerrada.

¿Qué ocurre con la propaganda? ¿Es decente animar a la gente a beber? Y ¿cómo va a negarse algo tan sagrado como la publicidad? Busquemos otro compromiso. Los cupones se dan con todos los productos del supermercado menos con las bebidas. ¿Cuántos habrán dejado de adquirir una botella porque no le daban cupones?

¿Y en la televisión? Llega a todos los hogares. ¡Qué responsabilidad! ¿Qué hacemos? Otra vez el arreglo. Puede anunciarse la cerveza y el vino, que son más ligeros; pero no el whisky o coñac. Pero la cerveza y el vino son también peligrosos... ¿No? Bueno, veamos. Se *puede* servir la cerveza en un vaso, a la vista del público; pero *no se puede* presentar el acto de ingerirla. De forma que, tras la vista de la botella, cae el espumoso líquido en el vaso, el cliente lo levanta en un brindis al telespectador, lo acerca a los labios y ¡zas!, cortada la escena.

(Para apreciar más lo absurdo de la situación hay que recordar que este anuncio, tan pulcro, quizás interrumpa la escena de una película o de una serie televisada en la que los protagonistas están irremediablemente borrachos durante un cuarto de hora.)

Creo que la perla de esas prohibiciones se la lleva, sin embargo, una noticia procedente de Tucson, Arizona, publicada en el *Santa Bárbara News Press* del 21 de octubre de 1966. Los estudiantes luteranos oyeron con asombro que les prohibían celebrar su servicio religioso en el centro estudiantil... porque usaban —en la comunión

en especies— el vino. Y «las bebidas alcohólicas estaban prohibidas en la universidad».

Porque en los «campus» universitarios, en los barrios de residencias estudiantiles, la prohibición es absoluta. Ni una gota de alcohol. El hecho de que, desde la residencia estudiantil pueda llegarse en tres minutos a un establecimiento de bebidas, es de poca importancia. El gobierno de la universidad cumple con su conciencia y, sobre todo, tapa la boca a la segura crítica de las ligas abstemias. ¿Qué iba a ocurrir si se sirviera a los estudiantes bebidas en el mismo «campus»? ¡Qué escándalo! Algunos rectores que viven en las casas para ellos reservadas en el «campus», decidieron que no aceptarían el puesto si no podían tomarse unas copas con los amigos. Se hizo otra excepción en su favor. Pero el sacro principio se mantiene.

Y con ello, naturalmente, empeora el problema. Porque el beber representa para estos muchachos lo mismo que para los europeos fumar: un acto de hombría, un acto de rebeldía y de independencia. Al hacerlo desafían al mundo de sus mayores, rompen —¡qué delicia!— las tradiciones. «¿Por qué bebéis», pregunta Ann Landers a sus lectores (*Ann Landers talks to teen agers*, obra citada, pág. 62). «Porque me siento mayor.» O ya puestos en la línea colectiva antes expresada: «Cuando todos beben, yo no quiero ser distinto.» O la busca del «relax» famoso, supremo «desideratum» de esta gente: «Un trago me suelta ('releases me') y me convierte en alguien más sociable.»

El elemento primero es internacional. Todos los muchachos del mundo quieren adelantar años en su aspecto externo e interno. La diferencia es, como he dicho, que aquí se trata de algo más serio que el cigarrillo fumado a escondidas. Aquí hablamos de un vicio mayor, que puede colocar

al muchacho en el callejón, con difícil salida, del alcoholismo.

Recuerdo una fiesta a la que me invitó uno de mis estudiantes. Empezó a circular la bebida, y la conversación se animó. Noté a un muchacho yendo de un lado para otro con dos latas de cerveza, una en cada mano, ambas abiertas, y de las que tomaba alternativamente sorbos. Resulta evidente que nadie necesita beber de dos caños al mismo tiempo y que la mayor sed del mundo puede esperar a terminar una botella antes de empezar otra. Pero en el caso americano no se trataba de beber, sino de impresionar. Y lo conseguía. Las chicas le miraban con un aire entre asustado y admirado. ¡Qué tío! ¡Cómo era!

Imaginé la misma escena en Francia, en Italia, en España. La mirada iría hacia él igualmente, pero el comentario sería de sincera pena: «¿Qué le pasa? ¿Está mal de la cabeza?»

Porque el beber constituye en el Mediterráneo un acto natural que acompaña a la comida; es el compañero de la alimentación. Mientras aquí la relación entre beber y comer es mínima. Obsérvese que, incluso en el caso de la cerveza, que tantos europeos usan en el almuerzo cuando el verano no hace apetecible el vino, se toma aquí muchas veces aparte, y con el puro y evidente propósito de embriagarse.

Esta es la clave de la actitud americana, causante de las estadísticas antes aludidas. El alcohol no se considera como un suavizante de la digestión, como un amenizador de la conversación, como un apoyo de la sociedad. El alcohol es aquí una evasión, la huida del convencionalismo, que ahoga a las conciencias de los habitantes en este país de la libertad.

Los americanos han convertido el beber en un pecado, y al hacerlo han creído que le proporcionaban una herida de muerte, cuando, por el

contrario, le han dado una infusión de vida y han aumentado su placer. No sólo es ilegal, sino inmoral. ¿Qué más se quiere? En muchas casas se comenta con escándalo que el vecino —europeo— bebe vino ¡incluso con el almuerzo! En Baltimore, Maryland, di una charla al público, que quizá me ha apocado más en mi larga vida de conferenciante. Era la clase de mi hija menor. Aurora y los asistentes tenían alrededor de los siete años. Cuando me preguntaron qué bebían los españoles —era en Navidad y comentábamos la diferencia de costumbres—, dije: vino. Una niña se llevó la mano a la boca. ¡Oh! Me imagino que en su casa la sola mención de ese producto producía una sensación de asombro y de asco, como quien habla del cáncer.

«No iré nunca en Air France —me decía un americano en Madrid—. He visto al piloto tomarse una copa de coñac antes de emprender el vuelo.» Se mostró incrédulo, casi indignado cuando yo le dije que esa copa después de la comida no le quita a un francés el menor de los reflejos; probablemente se los agudiza. Era un hombre viajado, pero no había manera de que comprendiera que el organismo puede acostumbrarse lentamente a determinada cantidad de alcohol y no reaciona bruscamente cuando éste aumenta. Le recordé que si los americanos se emborrachan en el fin de semana se debe, entre otras razones morales ya mencionadas, a un problema de equilibrio físico. Si un español bebe medio litro de vino diario, más un par de copas de jerez o de coñac, afronta los tres o cuatro whiskys del sábado con un cierto «acolchamiento» del estómago. Al americano que bebe agua, leche y coca-cola durante seis días, el primer «martini» del séptimo le sacude como a una barca un vendaval. No pude mencionarle una noticia que leí después, y que me llenó de satisfacción. Los es-

quiadores franceses, ganadores desde 1964 en casi todas las pruebas internacionales, se entrenan durísimamente durante el día... y beben vino y coñac por la noche. Estoy seguro que la noticia, publicada en *Time* del 24 de marzo de 1967, habrá quitado el sueño a más de un entrenador americano. ¿Cómo es posible?

La salida nocturna americana, especialmente del fin de semana, *tiene que ser* alcohólica. Recuerdo mi primera visita a Pensilvania. A partir de las dos de la noche, cuando cierran los bares, me advirtieron, la carretera se llena de ebrios. Un actor de Broadway comentaba hace poco en la televisión que el público del sábado por la noche es muy distinto del habitual. Llegan tarde —aquí, donde la puntualidad es religión— y casi siempre un poco bebidos.

Igual de previsible es la pelea primaveral en Fort Lauerdale, en Florida. Centenares de estudiantes aprovechan las vacaciones bajando del frío Norte a las playas, y la policía refuerza sus patrullas, porque seguramente habrá ebrios, y tras ellos peleas y motines, rematando en la cárcel de la ciudad.

Porque el final de la bebida americana es siempre la violencia o la patosidad. Con el pragmatismo que les caracteriza, los «yanquis» no ven ningún aliciente en beber por beber, para amenizar, como decía antes, la conversación, para estar más brillantes, más simpáticos. Estos son objetivos vagos y poco convincentes. El que bebe quiere emborracharse, que es algo concreto, preciso, definitivo. Y los personajes que admira en la literatura le muestran el camino. Hemingway presumía de trasegar más que nadie, y los protagonistas de los cuentos hoy de moda, desde Mailer a Baldwin, son todos tipos que se sirven dos o tres vasos de bebida para encontrarse luego «warmed up», calentándose deliciosamente

(lo que en otros países llamaríamos estar borrachos).

Una prueba de esa manera de proceder en que se mezcla la prisa (v. PEREZA), la avaricia (saquemos el máximo de lo que pagamos), con la absoluta ignorancia de lo que significa beber, es esa invitación al «fast drink», o trago rápido. Llega uno a una casa donde recoger a la gente para ir a otra. «Es un poco tarde —le dicen—, de forma que sólo puede tomarse un trago rápido.» En vano intento explicarles, cuando me encuentro en este caso, que un «fast drink» no tiene gracia ninguna, que lo bonito consiste en ir vaciando la copa mientras se habla de lo divino y de lo humano, que la bebida es un medio y no un fin en sí misma. No lo comprenden.

Y se da el caso curioso que todo el odio oficial que hay por la bebida, todas las dificultades que pone el gobierno federal o el del estado, el ayuntamiento, el rector de la universidad, no coincide en absoluto con la reacción social de la gente ante el borracho. Al contrario, la dureza puritana de la ley se transforma en amable comprensión humana del bebedor. Exactamente al contrario de lo que ocurre en Europa, donde nadie se escandaliza ante un niño de ocho años que beba vino mezclado con agua en las comidas, pero que no tolera el borracho en sociedad, el pueblo americano, probablemente movido por la falsa lógica que iguala beber con embriagarse, admite que este estado sucede inexorablemente a aquél. La primera impresión la tuve en Madrid cuando un coronel del Ejército de los Estados Unidos advirtió a una señora, en cuya casa había bebido excesivamente, que la próxima vez no se preocupara y que le dejara dormir unas horas en cualquier cuarto hasta que se le pasara. No hubo, naturalmente, ocasión para la advertencia, con gran asombro del militar, que no

comprendía lo que había hecho de incorrecto en su primera visita. Porque aquí sencillamente no lo es. Son cosas que, ya se sabe, pasan. Y ni siquiera la muchacha, que podía hacer el vacío social al muchacho que bebe y se estupidiza, poniéndola además en el trance del accidente cuando la devuelve a su casa, se atreve a hacerlo. «¿Qué voy a hacer? Cuando beben, es lógico que se emborrachen...»

Para notar la actitud con que se acercan americanos y europeos a la idea de beber compárese los bares de ambos continentes. El de París, de Roma, de Madrid está tan iluminado como el restaurante o el café de la misma calle. La gente que entra en él actúa con la misma seguridad y libertad con que lo haría en cualquiera de esos sitios; la conversación es animada; se saluda a la gente desde lejos; se sonríe.

En Nueva York, en Chicago, en Los Angeles el bar es una cueva. Quien entra ve apenas unas mesas al fondo; un bar lo más largo posible, recortado sobre la difusa luz de los anaqueles con las botellas... Todos hablan en voz baja.

Mencionaba un personaje de Montherlant, en *La Reina Muerta,* lo que los hombres y mujeres llaman amor, y que consiste en «ir a alcobas más tristes que ellos mismos para unirse en silencio como sombras». La misma impresión me produce el bar de los Estados Unidos. Quien va allí no trata de usar la bebida para amenizar su vida, sino para cambiarla; el emborracharse representa la razón de su entrada, y, por tanto, es inútil toda iluminación o ruido que distraiga de esa importantísima empresa. No hace falta ver a nadie, porque los clientes no han ido allí a hacer vida social, sino a buscar el olvido de los problemas ruidosos, violentos y con excesiva luz de la vida diaria americana. El americano que entre en el bar busca su «relax» a través de la embriaguez.

Fuera ha quedado (o intenta que quede al menos) la cólera del jefe o la queja de la mujer porque el dinero no le llega.

Hay algo triste, casi angustioso, en el ambiente de esos lugares, como si se tratara de una misa negra. Para acabar de ayudar esta impresión el «bartender», como aquí le llaman, se mueve silenciosamente de un lado a otro llenando vasos. De vez en cuando se detiene ante un cliente: la cabeza baja, un poco inclinado sobre el mostrador. El cliente le está contando sus problemas. Como un «confesor», el «barman» escucha durante todo el rato que sus otros clientes lo permitan; luego dice unas frases tópicas: «Hay que tomar la vida como es», «Las mujeres, ya se sabe...», «Lo que hay en el mundo es mucha envidia». No importa tampoco demasiado. El bebedor ha vaciado su conciencia al mismo tiempo que el vaso, y eso es siempre una ayuda.

Cuando sale no está contento..., pero ha logrado desplazar el caudal de sus preocupaciones Ahora es la de saber cómo llegará a casa sin accidente, cómo le recibirá su mujer y si al día siguiente tendrá una resaca que le impida cumplir en la oficina.

No es casualidad que la mayoría de ebrios se encuentren en países donde no se produce vino. Todavía recuerdo al caballero, impecablemente vestido, al que detuve en una calle de Estocolmo para preguntarle una dirección. Caminaba con paso al parecer seguro, y sólo cuando intentó empezar a contestarme me di cuenta de que estaba irremediablemente borracho. Lo mismo ocurre en Noruega, en Dinamarca, en Inglaterra, donde la mayoría de divorcios ocurren por la poca atención que dedica el marido a su esposa, por tenerla que compartir con el whisky. La diferencia esencial entre el ebrio inglés y el americano corresponde a los caracteres nacionales. El americano fuerza

su excesiva cordialidad, su grito, su violencia física. El británico aumenta más su natural reserva, su frialdad y su inmovilismo, especialmente entre las clases elevadas (los marineros británicos en los puertos son iguales o peores que los americanos en casos parecidos). Pero, mientras en una «party» americana el borracho es el que más se nota, en la británica es el menos aparente. El primero se agita y el segundo se retrae. Hay que acercarse a él e intentar darle conversación para descubrir que su aislamiento no se debe a timidez, sino a imposibilidad de hablar, y su inmovilidad, más que mostrar un carácter indiferente, obedece al temor de caerse.

En los países productores y consumidores de vinos, en Francia, Italia, España, es donde menos borrachos se encuentran por las calles. (El problema alcohólico francés se debe al «pastiss» y otros aperitivos de grave efecto psicológico y fisiológico.) El vino diario quita atracción de pecado y delito al acto de beber y acostumbra el cuerpo a su efecto.

En los últimos diez años, debido a la progresiva europeización ya comentada, el uso del vino en EE. UU. se ha extendido muchísimo, empezando por las clases altas. Desde 1955 el consumo de vino casi se ha duplicado (*Time*, 29 de diciembre de 1967). Como siempre, han sido los ricos los que, a la vuelta de sus viajes, han intentado copiar en su casa la mesa en que habían sido servidos en Europa, y en la que, naturalmente, no faltaba el rojo o blanco complemento, y como es habitual en el país, la gente ha buscado, en los periódicos y revistas, consejos para la nueva moda. ¿Cómo, cuándo, de qué forma se bebe el vino? Y los periodistas se lo han explicado clara y científicamente. Hay, hoy, en U. S. A. una disparidad entre la costumbre de la gente y la cátedra, puesta por publicaciones como *Esquire* y *Playboy*, so-

bre lo que se debe beber. Mientras la inmensa mayoría de las familias americanas consumen agua a la hora de la comida, aunque tomen antes o después martinis, whisky, vodka, cerveza, las revistas aludidas ofrecen a sus lectores unos cuadros en los que se explica cuáles son los mejores años de cada uno de los vinos franceses. Algunos recortan y llevan en la cartera esa lista para poder compararla con la botella que le ofrecen en el restaurante americano o europeo, costumbre que sería sabia si luego, a la hora de trasegarlo, pudiesen de verdad distinguir el vino bueno del malo, cosa que dudo bastante.

Resulta interesante que al mismo tiempo que la vieja Europa se llena de cafeterías con nombres como Kansas, California, abre supermercados y se viste de «blue jeans», crezca en América el interés en imitar las viejas costumbres europeas y el membrete «continental» o «imported» baje de las pocas tiendas selectas a los grandes almacenes de productos alimenticios.

La sofisticación del vino se complementa, naturalmente, con el ceremonial que acompaña su bebida. Las revistas elegantes describen minuciosamente lo que tiene que hacer el cliente cuando el «sommelier» le presenta el tapón de la botella después de descorcharla. «Tómese entre los dedos, apriétese, devuélvase al sommelier.» En algunos casos he leído que este acto, hecho para apreciar si el tapón está agrietado de sequedad y por lo tanto susceptible de haber dejado pasar aire que avinagrara el vino, «producirá una gran impresión en la joven que os acompaña. ¡Qué hombre de mundo!, dirá ella».

La información acompaña al vino en todas partes. En la etiqueta de las botellas figura una larga explicación de cómo es el vino: con mucho, con poco cuerpo, etc., y la recomendación de con qué debe comerse (pollo, carne vacuna, pescado),

advertencia que irritaría probablemente a un europeo, pero que aquí es leído reverentemente, como todo aquello de lo que se puede sacar algún partido.

Volvemos al tema comentado al hablar de la corrida de toros, de la vida sexual, de la buena cocina. Sencillamente, no hay libros capaces de explicar lo que es un buen vino, no hay literatura capaz de sustituir el lento y madurado proceso de unas papilas linguales.

Los americanos podrían haber tenido una buena oportunidad de aprenderlo. Las tierras californianas no tienen nada que envidiar a las españolas donde se produce buen vino, y si no buen Rioja, sí podrían haber presentado excelente Jerez. Al español al que esto le parezca blasfemia le recordaré que, con motivo de la filoxera que asoló las comarcas andaluzas a primeros de siglo, hubo que repoblar los viñedos con cepas traídas desde California. En una forma emocionante, los descendientes de la vid plantada por los españoles hace siglos, volvían a regenerar lo asolado con la nueva sangre. La razón de que a pesar de contar con materia prima excelente (la cepa y el clima) no produzcan más que vinos mediocres, se debe a la prisa con que esa gente quiere hacer dinero Los vinateros mezclan el vino de buen año con el vino de año regular o malo y lo venden mientras está «verde». Dado que el cliente no nota la diferencia en la calidad no ven ninguna razón para cambiar de hábito. Cuando el vinatero cuida unas cubas para su propio uso o el de unos amigos que le visitan, puede presentar caldos de gran categoría, y quizá tenga un día que hacerlo, cuando la masa empiece a distinguir entre vino bueno y vino malo. Ocurre, además, que los sueldos de un trabajador, cada vez más reluctante a emplearse en la difícil labor de la vendimia, ocasiona que un Medoc, un Saint Emilion, de cuatro

o cinco años de vejez, resulten aquí casi al mismo precio que una botella de vino californiano, que no puede compararse en calidad.

Los «snobs» antes aludidos, naturalmente prefieren el vino importado, y cuando van a Europa hacen lo posible para fingir conocimiento. Cosa que casi nunca engaña al «sommelier» astuto.

Esa seguridad del americano europeizado está representada en el tipo Hemingway a que antes aludía. Su viuda, Mary Hemingway, tiene la misma costumbre del difunto escritor de pontificar con tal firmeza que el lector se siente impresionado... hasta que tiene tiempo de reflexionar. En un número de *Saturday Review* hablaba la señora Hemingway de sus experiencias en la España culinaria. Comentaba unos vinos que bebió en Valencia y terminaba tajantemente: «Naturalmente, no eran como los mejores vinos de España, que son el Marqués de Riscal y el Valdepeñas.»

En las series de televisión actual, cuando sale una comida, se menciona el vino incluso con ciertas frases, intercaladas un poco artificialmente, para recordar que el blanco se sirve frío y el tinto a la temperatura ambiente. No hay que dudar que es una bebida hoy de moda en U. S. A., aunque, como todas las nuevas modas, siga todavía incidiendo sólo sobre la capa superior de la población. Para todos los demás resulta todavía algo que, sólo en excepcionales circunstancias, se consume. Para muchos sigue siendo algo un poco peligroso, especialmente antes de la siete de la tarde. En el popularísimo programa televisivo de Van Dyck, que se mantuvo cinco años en los primeros puestos, el protagonista, Rob Petri, le decía a su mujer comentando la diferencia de costumbres: «Fíjate, si yo hubiera nacido en Italia, igual desayunaría con vino.» «Eso no te lo permitiría jamás», decía firmemente Laura, su esposa. Y estoy seguro que la inmensa mayoría de los es-

pectadores asentiría: «¡Qué barbaridad! ¡Vino con el desayuno!»

En los restaurantes de Europa he coincidido muchas veces con el «snob» americano que observa concienzudamente la lista de vinos y procura mantener una a una las reglas del «connaisseur». Es el que lee, por ejemplo, y aun casi aprende de memoria, un artículo como el dedicado al coñac por un tal Maurice Zolotow y que apareció en *Playboy* en febrero de 1967, artículo de tal conocimiento y precisión en lo que se refiere a esta bebida, que podía haber sido publicado en una revista profesional de los vinateros o de los hosteleros franceses. Lo asombroso es que se publique aquí, donde la inmensa mayoría de gente ni siquiera lo ha probado. Por vez primera algunas revistas americanas no siguen el gusto general del público, sino que lo preceden. Se trata de crear un nuevo gusto, un nuevo tipo de vida desde lo alto, y el lector acepta esas páginas de tema, para él nuevo, como un texto en que aprender lo que hoy hace falta para ser un viajero completo, un hombre «a la page». Estoy seguro que muchos viajeros por Europa llevarán este artículo en la maleta y lo estudiarán antes de comentar con sus amigos europeos casualmente que, «como es sabido, un coñac necesita tres lustros lo menos para madurar, y que los mejores años entre los últimos son los de 1930, 1933, 1934, 1939 y 1942». Después de lo cual, el hábil «sommelier» le colocará bajo las narices un «Tres Cepas» y el americano lo aspirará con deleite.

Todos los «snobs» del mundo son antipáticos, pero en el caso del americano quizá más, porque su afán de figurar, hace desaparecer una de las mejores cualidades de la gente de este país: su sinceridad y entusiasmo, que mucha gente llama infantilismo, y que yo prefiero al europeo, que está de vuelta a veces sin haber ido a ningún si-

tio. Por ello me alegra hallar de vez en cuando en mis viajes a la simpática familia que me susurra: «¿Quiere usted ayudarnos a elegir el vino? Porque, la verdad, es que nosotros no entendemos nada de este asunto. Y, sin embargo, nos gustaría probarlo.» Es como un soplo de aire fresco.

¿Llegará un día en que el americano beba vino en la misma proporción y la misma calma con que lo hacen los europeos? ¿Llegará un día en que beber será parte de la vida normal y no la excepción y ya no será necesario embriagarse? Quizá; pero todavía está lejano. El profesor de una escuela superior americana proclamó hace poco la necesidad de enseñar a los chicos a beber, y el escándalo fue mayúsculo. Todavía no está el terreno preparado para tal cambio en la vida americana, y mientras llegue, el beber seguirá apoyado solo en dos objetivos: la embriaguez y el ansia de ser elegante.

Envidia

El pecado de la envidia obedece, casi siempre, a una sensación de injusticia. Se envidia a quienes ocupan una posición a la que el envidioso se cree con derecho, especialmente cuando se cree obtenida por motivos familiares o políticos y no por el esfuerzo individual. Lo que genera el odio al envidiado es que éste ocupe una silla que podía ser nuestra. La prueba de ello es que, ni el más envidioso de los mortales, se resiente de la existencia del rey de Suecia ni de la de Su Graciosa Majestad la Reina Isabel. Ambos están demasiado alejados de las normales posibilidades humanas para que irrite que tengan una corona. un palacio y millones de súbditos.

Siendo así, cuanto más injusta es una sociedad y mayores las diferencias sociales, más posibilidades hay de que haya gente insatisfecha con lo que tiene y más dispuesta a odiar al que tiene más. Más envidia, en suma.

En los Estados Unidos la sociedad es justa y to-

dos tienen lo que merecen. Al ser todos iguales y nacer todos con los mismos derechos y deberes, las posibilidades de injusticia son mínimas. Cada uno de los americanos tiene idénticas garantías de llegar a presidente de los Estados Unidos o a director general de la casa Ford. Basta que se dedique total, intensamente a su cometido. Todas las puertas están abiertas para el que quiera subir.

Eso, naturalmente, *no es cierto;* pero es lo que aprenden los americanos desde que son niños, y es tan inútil alegar su falsedad como convencer a un católico devoto de que Cristo jamás existió. La fe de los americanos en su organización es total, a pesar de la ironía con que hablan de sus hombres de gobierno, porque, aun admitiendo los defectos, consideran su sistema como único y lógico en este mundo.

En la vida, lo que importa no es lo que se es, sino lo que se siente. Una mujer fea resulta bellísima si así lo cree su marido, porque, quien vive con ella, es el mejor juez de su estética. Lo mismo ocurre en el caso de la capacidad para alcanzar puestos importantes. Si los americanos creen que lo mismo da llamarse Kennedy o Smith, Rockefeller o Brown para alcanzar cargos de responsabilidad política o económica, ellos son los que tienen razón. Aunque para el europeo o asiático sea incomprensible.

Este mito igualatorio motiva que el pecado de la envidia sea poco fuerte aquí en comparación con otros países. El triunfador no ha salido con ventaja inicial. Sencillamente, ha corrido más que los otros, con más aliento, con más confianza en sí mismo. Cuando llega a la meta hay que admirarle y no resentirse de su éxito.

El sistema es una de las mayores habilidades políticas de esta nación y ha contribuido a su estabilidad. Históricamente se les explica a los americanos que todos los emigrantes llegaron con lo

mismo, es decir, sin nada, y, por tanto, subieron sólo los que trabajaron más. Socialmente se despierta en el niño un intento de ganar dinero, sea cual fuere la riqueza de sus padres, y se les anima a vender periódicos, a actuar de «caddy», a cortar la hierba de los vecinos, por una compensación. Esto sirve para darles la ilusión de una igualdad social, reforzada en la escuela pública, adonde va gente de todas clases. (Por eso se levantan hoy voces quejándose de la proliferación de escuelas privadas.)

El niño que acude a vuestra puerta todas la mañanas a dejar el periódico puede ser el hijo de un arquitecto, el de un tendero, el de un albañil. Cuando yo vivía en Europa me impresionaba la historia del millonario americano que empezó «vendiendo periódicos». Luego descubrí que, esa labor, no implicaba una miseria familiar, que hubiese hecho más difícil la ascensión posterior. El millonario en ciernes hacía, sencillamente, lo mismo que cualquier hijo de vecino en Estados Unidos.

No se olviden las circunstancias de este país. Hubo muy pocos emigrantes que trajeran dinero extranjero para invertir, como ocurrió en otras partes. Aquí llegaron todos pobres, y su subida, de acuerdo con la idea de «ganarás el pan con el sudor de tu frente», es lo único decente para el hombre. Ya veremos, en PEREZA, que la riqueza no produce la ociosidad que permitiría una mayor envidia. El rico americano no trabaja como el pobre. Trabaja mucho más. El que se lleva papeles de negocios a casa, durante el sacrosanto y respetado descanso del fin de semana, es el jefe, nunca el empleado.

Recuerdo una emisión televisiva en la que Groucho Marx gastó la broma de que siempre tenía que preguntar a los invitados en qué trabajaban, y preguntó, un poco retóricamente, si no

había nadie en Estados Unidos que estuviera mano sobre mano. A las dos o tres semanas se presentó una señora que aseguró que no había trabajado en su vida. El público de la emisión, que normalmente reacciona entusiásticamente, permaneció frío y hostil ante esa declaración. Que una persona no trabajara y presumiera de ello les pareció poco gracioso, y casi obsceno (v. PEREZA).

Tres bases de la envidia son inexistentes aquí. Por un lado, como elemento importantísimo, la Soberbia, que hace difícil la Envidia nacional al dar la seguridad de pertenecer a la nación más rica, más fuerte del mundo. Por los otros, no existe la ociosidad debida a la riqueza ni el origen superior que permita una actitud de ventaja. (Si Kennedy y Rockefeller encontraron su camino asegurado, se recuerda que sus padres o abuelos tuvieron que abrirse paso yendo, con la frase típica de «raggs to riches», del andrajo a la opulencia, y eso no en el siglo XIV, sino hace pocos decenios.)

En el «Brave New World» o «Mundo feliz», de Huxley, los que pertenecen a unos estratos sociales más bajos se conforman, porque consideran que los de arriba tienen, sí, más comodidades, pero también más responsabilidades y más preocupaciones. En la novela inglesa se les había acondicionado a creerlo así desde niños, y un «Gamma» prefería ser eso a ser un «Betta». En la sociedad americana el lavado de cerebro es más sutil. El de abajo ve pasar al millonario sin resentimiento porque «sabe» que, si se empeñara, llegaría a serlo. Lo que pasa es que no quiere.

La prueba de esa falta de envidia en lo social es la curiosa excepción que, en el ambiente obrero, representan ideológicamente los americanos. Mientras entre las masas proletarias del mundo la influencia marxista es grande, aquí los obre-

ros son «de derechas». Los estibadores del puerto, semillero comunista en Europa, como recordé en «Soberbia», aquí deciden de pronto no descargar los barcos que comercian con el Vietnam del Norte, yendo, en su actitud patriótica, mucho más allá de lo que el mismo gobierno federal desearía en ese momento particular.

El rico no lleva consigo el anatema innato que encuentra en Europa; así se explica que un Rockefeller salga a la liza electoral y le elijan por dos veces gobernador de Nueva York y que lo mismo suceda a su hermano en Arkansas sin que, como ocurre en Europa, haya gente que se irrite ante tanta ambición. Además de millonario, ¿quiere ser gobernador?

Porque aquí todos juegan a fingir una igualdad que debe evitar la envidia y, a menudo, lo hace. El arma del voto, por la que el humilde puede derribar al soberbio, es potente, y cuando se aproximan las elecciones su petición no puede ser más halagadora para el ciudadano corriente. Los políticos se colocan en las esquinas, en las entradas de las fábricas, se acercan a cada uno de los que pasan a su vera. «¡Buenos días! Soy Fulano de Tal, me presento para gobernador (o senador o alcalde);. le agradecería que me votara.» Unos murmuran unas frases de cumplido, otros afirman entusiásticamente su voto, los menos les vuelven la espalda o contestan que votarán a su rival. No importa. El candidato sigue rogando con una sonrisa y a la gente eso le parece muy bien. Quizá, cuando sea elegido, tarde un año en volver al pueblo, pero no importa. Ya ha dado una lección de humildad que hace difícil la posterior animadversión, cuando se encuentre en lo alto gracias a «mi voto».

Es inútil que se arguya al buen americano que, en la elección de candidato, entra con mucha fuerza la llamada máquina del partido, con sus inte-

rioridades un poco sucias, la prensa, los intereses de la industria de la localidad, etc., poniendo obstáculos a los que él quisiera elegir para el cargo público. Al fin y al cabo, responde, los que llevan esa máquina, los periodistas, los fabricantes, son también americanos que tienen quizá mayor facilidad para dejar oír su voz, pero no son infalibles. Y ponen el ejemplo de Truman, dado por derrotado por la Banca, por la Industria, por las Iglesias, por las gran prensa, y que luego fue elegido por el americano medio, que prefirió votar a quien tanto se le parecía que a un Dewey, seleccionado por las minorías «enteradas».

Lo que ha contribuido asimismo a despertar poca envidia es la monotonía social de los barrios. En Europa, la gente vive en las grandes ciudades y todavía existe el contacto diario entre gente de muy diversa categoría social; la portera saluda todos los días a la dama del segundo derecha, estudiando el atavío que le ha ayudado a ponerse la criada. El contraste, entre el que tiene más y el que tiene menos, es continuo.

En los Estados Unidos la gente vive, en cambio, en barrios tan iguales en la construcción como en la vida de los habitantes. Todos comen la misma cantidad de «hamburgers», y la diferencia mayor que puede haber es que el jardín esté mejor o peor cuidado. Porque, cuando uno de esos vecinos aumenta fuertemente sus ingresos, se traslada inmediatamente al barrio de sus nuevos pares, donde se funde de nuevo en el ambiente. Queda, pues, en cada barrio, sólo el comentario intencionado cuando el «Chevrolet» ha sido sustituido por el más caro «Pontiac», lo que provoca entre los vecinos la discusión sobre si ellos deben hacer lo mismo.

Eso es lo que aquí llaman «keep up with the Johnsons», es decir, mantenerse a la altura social del vecino, y que aquí se menciona siempre cuan-

do se habla de envidia. Pero obsérvese que la frase se refiere a alcanzar, no a superar. Esta, si es envidia, es una envidia pequeñita. La auténtica, la grande, consistè en considerar tan importante subir «yo» como que baje «él». Lo otro es puro afán igualitario, basado en el colectivismo de este pueblo. No hay razón para que, viviendo en el mismo tipo de viviendas y teniendo el mismo tipo de sueldo, tengan un coche mucho mejor en la casa de al lado. Y cuando ese sentimiento se agudiza, llega la carta anónima a los inspectores de impuestos. «El vecino está ganando probablemente más de lo que declara.»

(Hasta tal punto esas sociedades son cerradas, que hace poco un periodista del *New York Times Magazine* hizo un estudio de las escuelas de un barrio residencial del estado de Nueva York para llegar a la conclusión de que los muchachos que a ellas asistían llegaban a los dieciocho años, es decir, pasaban lo más importante de su desarrollo sin haber visto a un negro, a un judío, a un mejicano, a un italiano u otro miembro de las minorías, que tanta importancia tienen en la vida de los Estados Unidos y con cuya existencia tendrá que contar al ser mayor.)

La producción en masa: coches, casas, trajes, camisas, hace que la diferencia física sea tan leve que la envidia tenga relativamente poca ocasión de manifestarse. En los colegios europeos se inventó el uniforme como forma de evitar la diferencia social. Aquí, en los colegios públicos, no hay uniforme, pero no importa. Lo más parecido a un jersey es otro jersey; camisas, pantalones, botas, son idénticas, sean cuales fueren las condiciones económicas del padre.

Por eso cuando alguien quiere distinguirse aquí tiene que hacerlo aparatosamente. Los regalos de Navidades, que las revistas elegantes, tipo *Fortuna, Esquire, Playboy,* anuncian, van casi siem-

pre precedidas por la frase: «Para el hombre que tiene de todo.» Y, naturalmente, siendo así, el regalo tiene que destacarse con el lujo, rozando el mal gusto. Por ejemplo: si todos los americanos prácticamente tienen en su casa una bañera, puede regalarse a su dueño o dueña unos grifos de oro (auténtico) para instalarlos en ella. Un teléfono es un teléfono en casa del rico y en casa del pobre, pero al muy rico quizá le gustaría marcar el número con un punzón de oro y brillantes de la casa Tiffany, de Nueva York.

Dado que la vida normal de U. S. A. es confortable, cualquier subida tiene que alcanzar lo lujoso. En el aeropuerto de Atlanta, en Georgia, descubrí la sala de espera de primera clase. Un salón absolutamente acolchado entre alfombra tupida, cortinas, una música suave de fondo, una luz indirecta, unos camareros negros que se deslizaban ofreciendo bebidas gratis a los clientes. La diferencia de precio para un viaje corto no es muy grande entre primera clase y turista, pero la compañía aérea tenía que «volcarse» para dar al americano algo más de lo que estaba acostumbrado en sus viajes.

Y, sin embargo, existe en todos los estadios de la vida americana algo que debería provocar envidia continuamente. Me refiero a los concursos de belleza. No hay semana en que no aparezca una cara sonriente —la sonrisa es obligatoria en este país— rematada por una corona de forma más o menos rara. El pie nos dirá que Fulana de Tal ha sido nombrada o proclamada Miss Mes de Mayo, o reina del partido de «foot-ball» de tal fecha, o de la primavera o del otoño, o del festival local, o de la lucha contra el cáncer. Eso cuando no interviene el comercio para crear la Miss Rheingold (una cerveza) o Miss Algodón (productores reunidos de esa materia), y, naturalmente, aparte del concurso local, del condado, del esta-

do y nacional, que lleva a alcanzar los títulos de Miss América, Miss Mundo, Miss Universo, etc.

Asombrosamente, como digo, esas competiciones no provocan la animadversión, que sería la lógica entre las muchachas, y especialmente entre las madres (la «madre de la artista» es un personaje internacional). La razón vuelve a ser la creencia en la honradez ajena, que sigue siendo característica de este pueblo, a pesar de los desengaños sufridos en los últimos años (1). La elección de la rival no se ve nunca como una oscura conspiración, movida por fines bastardos. Si la eligieron sería la más guapa o así lo creería el jurado. Yo no he oído nunca protestas por la decisión, a pesar de lo que alguno de esos títulos representa para el porvenir, económico y artístico, de la ganadora.

Pero es que, además, el éxito provoca en este pueblo una tremenda sensación de respeto, especialmente cuando en la inmensa mayoría de los casos —vamos a olvidar al glorioso poeta, pobre aquí como en todas partes— significa, además de popularidad, la riqueza material. La gente considera un honor estar cerca del gran escritor, de la figura política, y no hablemos ya del actor de cine o de la televisión. La admiración que en Europa, especialmente en la Europa del Mediterráneo, está siempre teñida de recelo, de «ya será menos», la cicatería que hace buscar en la cara de la actriz las arrugas y en la cabeza del galán las canas, es aquí total entrega de entusiasmo. Cuando uno está arriba puede hacer lo que quiera, incluso equivocarse. Si Toni Bennet, uno de los ídolos de ese pueblo, detiene su canción para trenzar unos pasos de baile, no importa que lo haga mal o que sean tan sencillos que cual-

(1) Yo he asistido a un gran cambio en la recepción de cheques, por ejemplo. Hace quince años llenábamos el talón en Pensilvania tachando el nombre del Banco y poniendo otro. Hoy casi nadie acepta cheques de otra ciudad, y se exige la identificación del individuo.

quier niño pudiera llevarlos a cabo; la gente aplaudirá con entusiasmo. Si Jackie Gleason, conocido esencialmente como cómico, desafina cantando, a la gente le parecerá más gracioso que nunca. El éxito impresiona de tal modo a los americanos que les obliga a cerrar los ojos ante defectos que, en otra ocasión, bastarían para anular una personalidad. Sabido es, por ejemplo, la manía que aquí se tiene a las personas obesas (v. GULA), y que hace imposible obtener ningún papel en películas, e incluso en la escena, si las curvas son excesivas (aparte del pecho, claro) (v. LUJURIA). Pero aquí está Kate Smith, que tiene una sólida reputación de cantante y que además gusta a la mayoría de americanos porque canta canciones patrióticas. Kate Smith se permite el lujo de aparecer en la pantalla de la televisión, que casi llena con su mole, sin que a nadie se le ocurra criticarla aún en el momento en que oscila sus anchas caderas para iniciar un pequeño paso de baile, cón la gracia imaginable en una persona de su talle y talla. No importa. Puede permitírselo todo. Como puede Ethel Merman, con la cara surcada de arrugas y el cuerpo revelador de sus cincuenta pasados, apoyar su inmensa voz con un castañear de dedos y oscilar de pelvis en forma que sólo resulta gracioso en los adolescentes.

Ser una estrella es un calificativo que la prensa aplica en Europa a la gente que ha subido, un adjetivo-regalo. Aquí es un título al que se llega con la regularidad con que se alcanza el de licenciado en Medicina, y sus poseedores lo usan con toda seriedad y sin muestra alguna de embarazo. Cuando Ingrid Bergman, sueca, pero criada artísticamente en Hollywood, fue a Italia a iniciar su tempestuoso amor con Rossellini, contaba sencillamente en una entrevista: «Y cuando llegué a ser "star".» El periodista, Lamberti Sorrentino,

le hizo notar, amigablemente, que en Italia nadie se llamaba a sí mismo «star», como nadie se llamaba a sí misma hermosa, inteligente o gran actriz.

La «star» o el «star» adquiere aquí no sólo patente de corso para aparecer en escena televisiva sin saberse el diálogo y leyendo descaradamente los carteles colocados fuera de cámara, como hace Bob Hope continuamente. Tiene, además, un permiso especial para insultar al público sin que éste se enfade por ello. El americano medio, que no aguantaría al desconocido de la calle una frase de mal gusto sobre él o su mujer, la acepta riéndose cuando el comentario sale de un famoso cómico en un teatro, en un cabaret de Las Vegas o en una emisión cara al público de radio o televisión. Está arriba. Tiene todos los derechos.

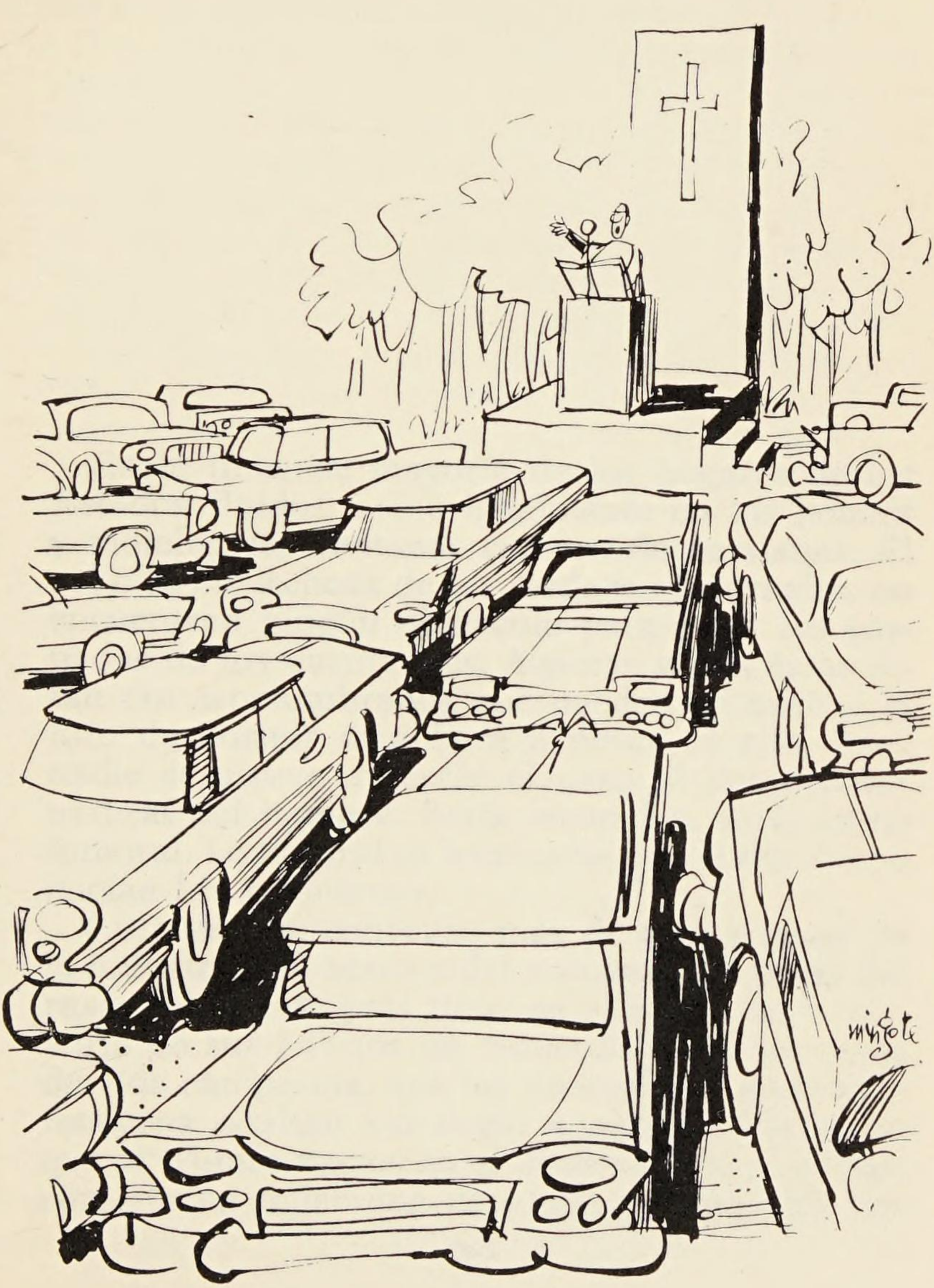
Un periodista fue al lugar donde había nacido Lawrence Welk —un director de orquesta que enloquece a la gente de media edad y aburre mortalmente a los otros—. El dueño de la tienda-almacén del pueblo contó admirativamente al periodista: «Almorzó aquí dos veces, cuando vino en septiembre último. Nunca se diría que es un 'star' nacional de televisión. Obra como una persona corriente, 'a regular person'» *(TV Guide,* 29 de abril de 1967).

No, éste no es pueblo que pierda mucho tiempo en el pecado de Envidia, quizá porque efectivamente es un pecado que sólo sirve para perder el tiempo y recomerse las entrañas, y que, por tanto, es malsano. Y aquí odian tanto enfermarse como perder el tiempo.

Y la prueba de que no es pecado popular es que apenas lo mencionan. «Envy» existe en el diccionario, pero casi nunca se aplica en las relaciones corrientes entre los individuos. Prefieren un vocablo menos comprometido, y en vez de decir

que alguien es «envidioso» («envious») dicen que está «jalous» («celoso»), adjetivo que implica descontento por no tener algo que tiene otro, pero no el odio hacia ese otro por tener lo que le corresponde a uno.

Pereza



En la inmensa mayoría de los hogares de los Estados Unidos, como igualmente en los hoteles y moteles, las ventanas carecen de persianas. El sol o la luz lechosa de las mañanas invernales, no encuentran ningún obstáculo para herir los párpados de los durmientes. Algunas veces, éstos están tan acostumbrados que pueden permitirse el lujo de dormir otra hora a pesar de ello. Pero nadie se atreve a cerrar el paso al despertador natural del hombre. Sería como feo, sería como inmoral. Lo natural es levantarse con el día. Como hacían los «pioneros».

Cada vez me convenzo más de que, a pesar de la industria del acero y del automóvil, a pesar del rascacielos, este país tiene en el fondo de la mayoría de sus hábitos un recuerdo rural, un ansia de vida campesina, que las necesidades de la vida moderna ocultan sin llegar a ahogar. Obsérvese que el triunfo mayor en el ingeniero, en el editor, consiste en tener una casa con un pequeño jar-

dín, a pesar de las molestias del doble viaje diario. Si el dinero que ha ganado es mucho, esa casa tendrá alrededor un rancho, y quizá unos caballos. Al final de la curva de la civilización americana el ciudadano vuelve a encontrarse a sí mismo en el gozoso galope de sus antepasados, cuando exploraban, luchaban y sentaban sus reales en lo que hasta entonces había sido tierra de indios.

Y de la misma forma que esa vida fue dura, lo que se nota en el amor por la violencia y el arma de fuego (v. IRA), instituyó en el carácter del individuo una tremenda obsesión por el trabajo, reforzado por el sentido religioso de los primeros inmigrantes puritanos, cuáqueros. «Ganarás el pan con el sudor de tu frente» se convirtió, pues, en una consigna que reunía el sentir del alma y la necesidad del cuerpo ante una naturaleza hostil a la que había que arrancarle frutos día a día. El trabajo se puso en un altar, y todos los americanos se acondicionaron para verlo así. La Pereza para el americano no es ni siquiera una tentación: la Pereza es incomprensible.

No se diga que el ansia del trabajo obedece a motivos de competencia, que el americano trabaja tanto para no quedarse atrás, para no vender menos que el vecino. Esta competencia ha sido el resultado, no la causa, de tanta actividad. Porque si todos los comerciantes abrieran a las nueve en vez de a las ocho y cerraran a mediodía, como en otros países, el problema sería el mismo. La competencia operaría sobre bases menores y con la misma diferencia entre el listo o afortunado y el torpe con mala suerte.

El día entra en el mundo soñoliento del americano, y éste está total y completamente en marcha. Hasta que vuelva a cerrar los ojos por la noche, su cuerpo, su mente, no descansará un momento, no sabrá lo que es abandonarse, ceder en

la tensión. Mientras desayuna —«Instant coffee! Instant cereal!»—, lee el periódico (los ojos no hacen falta para comer, y mucho menos cuando el desayuno no ofrece jamás una sorpresa) (v. GULA); mientras conduce el coche hacia su trabajo escucha la radio (los oídos tienen menos importancia que la vista, y una sirena se oye de todas maneras). Cuando esté ante su mesa en la oficina, ante su máquina en la fábrica, quedará absorto por el esfuerzo. Lo más que se permite es beber un vaso de agua de vez en cuando (v. GULA), y los viajes al lavabo están tasados en un número de minutos, que figura en el contrato. Aprovechará el almuerzo para discutir algo que le interese para su trabajo y volverá al puesto totalmente entregado. Luego, en el coche, pondrá otra vez la radio. Mientras tome una copa en su casa tendrá puesta la televisión, y a veces también durante la cena, comiendo el «TV-Dinner» en una bandeja. Luego quizá más televisión—, y a la cama.

«Perder el tiempo» es la frase más odiosa para un americano que se respete, y esa obsesión de actividad cubre todas las facetas de la vida, y aun de la muerte (el cadáver está el mínimo de tiempo necesario para que alguien le rinda respetos, y es rápidamente entregado a la tierra o al crematorio). Nadie pierde el tiempo en este país. Las señoras ricas dedican el mismo esfuerzo a ganar dinero para otros Llámese la empresa «Perros para ciegos», «Ayuda a las víctimas de la inundación», a los negros, a los mejicanos, a los que sufren cáncer, enfermedades del corazón, artritis, asma..., envíos de paquetes al extranjero pobre, y si queda tiempo, a actividades culturales, «amigas de los museos», «de la ópera», «de la orquesta sinfónica»... Con todo el snobismo que esas actividades acostumbran a llevar intrínseco, aparte del deseo de aparecer en las columnas de so-

ciedad del periódico local, común a todas las damas de buena situación del mundo, lo que caracteriza a la americana es que trabaja en sus actividades no comerciales exactamente lo mismo que su colega de menos posibilidades económicas. No es raro que su horario sea de ocho a cinco, como la mayoría de los americanos que componen las fuerzas productoras del país, y que, como ellos, vean llegar el sábado como el día de la liberación... Jackie Kennedy, cuando se llamaba todavía Bouvier, o Grace Kelly, antes de ser princesa de Mónaco, procedían de familias riquísimas. Una fue periodista y la otra modelo y actriz.

Oficialmente el sábado y el domingo es el tiempo de llevar a término esa palabra clave de la vida americana: el «relax». Obsesión natural de un país en el que la presión diaria es estremecedora, el «relax» está en las mentes de todos como un paraíso cercano y siempre distante.

Del «relax», como medicina, me enteré al subir en mi primer «taxi» de Nueva York, recién llegado al país. Un letrero decía: «Sit back and relax» («Echese hacia atrás y relaje sus músculos y su cerebro»). Y durante años he visto este consejo en diarios, revistas, televisión, radio, libros. Cómo hacerlo, cómo alcanzarlo. Por lo físico (internamente, específico; externamente, colchones, butacas especiales), por lo espiritual (música suave de fondo en naves de fábrica y en antesalas de dentistas), por lo físico y moral reunidos (yoga).

Es inútil. No lo consiguen. La religión y la necesidad de superar un ambiente difícil, primero; la competencia comercial, después, han puesto el sistema nervioso americano en tal aceleración que, cuando interrumpen el llamado trabajo oficial, se limitan a cambiar el campo de actividad. En lugar de la oficina se llama ahora deporte, diversión; pero entran en él con la misma intensidad que la que emplearon ante la máquina de

escribir o el torno durante la semana. Si van a jugar al golf, procuran hacer dieciocho hoyos al menos; si a tenis, cuatro o cinco «sets». Si, para llevar a cabo esos deportes, tienen que desplazarse durante cuatro o cinco horas en medio del mismo tráfico de que blasfemaron a diario en su camino a la oficina, lo harán encantados. Si llegan a su casa medio muertos de fatiga y se arrastran a su cama esperando empezar al día siguiente la rutina de todos los lunes, será con la conciencia tranquila. No han perdido el tiempo.

Perder el tiempo es, pues, todo lo que no sea llenarlo de forma práctica y material. No hace falta que ese relleno sea útil a la sociedad o moral o justo. Basta que evite el vacío a que el americano teme más que nada, un momento vacío en que meditar, gozar, o sencillamente «relax».

Sería increíble si no estuviera apoyado por la estadística. En Nueva York, a principios del año 1966, hubo un apagón en la ciudad y aledaños, apagón que duró horas. Nueve meses después los hospitales de maternidad de la ciudad registraron un asombroso aumento de nacimientos. Parece que, ante la inesperada desaparición de lo que tenía que llenarles aquellas horas (la televisión, el libro), los esposos neoyorquinos decidieron cambiar de diversión. ¡No iban a estar sin hacer nada!

En la película de James Dean, los jóvenes, *Rebeldes sin causa,* que jugaban a correr con viejos coches hacia el borde de un precipicio, saltando en el último segundo, contestaron así al protagonista, que preguntaba por qué arriesgaban su vida:

—-Algo hay que hacer, ¿no te parece?

Sí, hay que hacer siempre algo, algo concreto. Cuando un joven americano abandona el instituto o la escuela secundaria, no lo hace como su colega latino para abandonarse, para no hacer nada.

Ni siquiera un «drop out» puede permitirse psicológicamente esta actitud en la sociedad americana. El joven de los Estados Unidos se forma en grupos, en «gangs», para fumar marihuana, pincharse morfina u oler cocaína, asaltar estaciones de gasolina o bancos. Hacer algo, en fin. Como todo el mundo. (No me extrañaría que la «maffia» trabajase, de ocho a cinco, cinco días por semana.)

¿Qué joven americano va a la playa a tumbarse tranquilamente como su primo mediterráneo? Ninguno. A la playa se va a deslizarse en plancha (el «surf») o a beber cerveza con muchachas por la noche. ¿Nadar por nadar? Dice el autor de un artículo sobre la costa andaluza: «El mar es estupendo para nadar; pero como el Mediterráneo no tiene mareas ni grandes olas, se convierte la cosa en aburrida» (*Playboy*, mayo del 66).

He vivido en casas de apartamentos con piscina para los inquilinos, algo muy común en los Estados Unidos. En tres estados distintos—Texas, Arizona, California—, yo era el único que iba regularmente a nadar. Los demás sonreían al verme; me preguntaban cómo estaba el agua, y aseguraban vagamente que un día acudirían a probarla. Cuando por fin se decidían a ponerse el traje de baño y acercarse al borde de la piscina, lo hacían con una cerveza en la mano. Así tomaban el sol, nadaban—poquísimo—y bebían. ¡No iban a ir sólo a nadar!

«—Pues yo he visto a los jóvenes americanos sentarse de forma aparatosa, retorcerse en el asiento, colocar los pies en el asiento de delante incluso, en el cine, sobre el respaldo.»

Efectivamente. Cuando el joven americano se sienta, cuando no tiene más remedio que estar sentado, se desploma; su cuerpo se ablanda; el torso reposa sobre la rabadilla; las piernas se estiran lo más posible. ¿Por qué? Porque aprovecha esa inactividad obligada para descansar lo

más posible. (Alguien les ha dicho que es bueno para la salud tener los pies más altos que la cabeza.) Es decir, incluso en el más suelto de los abandonos, el americano está obteniendo un provecho de su posición.

Pero, además, si el cuerpo está yerto, la mandíbula seguirá funcionando. El maíz tostado, el «pop corn», fue una revelación para los americanos. Les permitía ver la película y mascar al mismo tiempo. No hace falta la boca para presenciar una película, y si se termina el «pop corn», queda el bocadillo, la coca-cola... El diálogo apasionado está en la pantalla, y alrededor del espectador cruje el «frito», el hielo partido con los dientes, el papel cartón de los vasos... Nadie parece notar el contraste entre la emoción del drama y el resonar de los útiles de comer y beber.

Y cuando no está al alcance la máquina automática dispensadora de bebida o comida, el quiosco, el americano echa mano de su arma secreta. Puede estar en el bolsillo, en el bolso de la señora, en la guantera del coche. Es el chicle.

El chicle es, al parecer, de origen mejicano y lo introdujo uno de los pocos generales que han podido presumir de ganar una batalla a los americanos: Santa Ana, el vencedor de El Alamo. Pero, el primer encuentro entre el producto importado y el americano, debió de ser como un flechazo. El chicle representaba la solución del problema. Da la sensación de comer cuando no se come, de beber cuando no se bebe y, lo más importante, la sensación de hacer algo continuamente. No importa que sólo se muevan los músculos maxilares. Todo el organismo adquiere al compás de la deglución una vibración agradable; equivale a no estar inactivo.

El chicle, pues, «relax». Los comerciantes se lanzaron a explotar esa posibilidad y aun la ampliaron. El mascar goma no sólo relaja—como dice

un repetidísimo anuncio radiofónico con musiquilla apropiada—, con él se mascan también los problemas, «chew your troubles away». Algo así como si en lugar de la inofensiva combinación de goma y azúcar se tratase de la «coca», que, efectivamente, permite a los indios andinos olvidarse del hambre, de la miseria y el frío.

El chicle está presente en todos los momentos de la vida americana, menos en el único en que estaría justificada su presencia, es decir, en el avión, cuando la elaboración de saliva alivia la incómoda sensación del cambio de presión atmosférica. En un tiempo lo repartían las azafatas, pero ya no, porque una de las características del chicle, su pegajosidad, lo hizo incómodo para quien tenía que limpiar los rebordes de las butacas, en los que quedaban incrustados como «mementos» del pasajero.

La afición de U. S. A. por el chicle tiene que ser grande para superar esa tara y las de falta de estética. Es curioso, pero en todo mi tiempo de estancia en el país, no he encontrado a quien negara que el acto de mascar da una expresión bovina a la cara. La prueba de esa convicción general es que en los anuncios de la televisión jamás sale un primer plano de una mujer mascando chicle. Al parecer, los anuncios desconfían de que la misma Miss América pudiese estar apetecible revolviendo en su boca la goma. La propaganda se limita a presentar a una pareja que va cogida de la mano y repite, mirándose a los ojos, que hay que duplicar el placer y el gusto usando el doble chicle. Pero no intentan demostrarlo.

(Ha habido en esto, como en otros muchos aspectos de la vida americana, una reciente influencia europea que ha hecho poco elegante el uso. En las películas antiguas que vemos en la pantalla de la televisión surge a menudo el ofrecimiento del

chicle como medio de iniciar una conversación. Hoy se sustituye con el cigarrillo o la copa.)

La reunión: El europeo, el mediterráneo especialmente, se reúne con los amigos para conversar, para cambiar ideas, muchas veces para oírse a sí mismo al exponerlas. Hablar es el fin, el objetivo de la reunión.

Esta situación es totalmente incomprensible para un americano. ¿Hablar por hablar, divagar? Inaceptable. A las reuniones americanas se va a beber, que es un acto positivo, pero sobre todo a emborracharse, que lo es más desde el punto de vista práctico, aunque no lo sea desde el punto de vista moral. El doctor H. B. Murphy, en el *Bulletin on Narcotics*, de las Naciones Unidas, puso el dedo en la llaga: «Las culturas angloamericanas desprecian al inactivo, mientras el exceso de actividad, con la ayuda del alcohol o no, está tolerado a pesar de los problemas sociales que produce.» (*Time*, 27 de enero de 1967.)

El médico en cuestión comentaba la ofensiva que médicos y autoridades americanas han lanzado contra los consumidores de marihuana, a pesar de que sus efectos sean, al parecer, menos nocivos que los que sufren los alcohólicos. Pero el adicto a la droga es—¡grave ofensa!— un soñador, un vago, un ser antisocial que no trabaja.

Resulta curioso observar a los componentes de la reunión americana haciendo equilibrios para lograr varias cosas al mismo tiempo. He visto a señoras capaces de mascar chicle, fumar y beber simultáneamente. Mientras tanto, hay una música de fondo, que es lo bastante ruidosa para adelantarse al primer plano. Y entre los utensilios del hogar hay siempre lo que se llama «conversation pieces», temas de conversación; son las que sirven para reaviviar el interés cuando decae a pesar de los esfuerzos de los dueños para llenar las copas una y otra vez. Los anfitriones prefieren que sus

huéspedes se emborrachen antes de que ocurra en la fiesta lo más temido por los americanos, el silencio inútil. (Porque además significa algo muy triste para un ciudadano U. S. A. El fracaso en algo que se ha organizado.)

Ese pragmatismo, esa necesidad de obtener algo práctico de lo que en otros países basta a distraer por sí mismo, obliga al americano a buscar fines didácticos en todos los espectáculos que se le ofrecen. Por ello, tras ver una película, tras leer un libro, presenciar una obra de teatro, el americano pregunta siempre: «Where is the point?» ¿Qué se propone el autor? ¿Qué ha querido decirnos? ¿Qué aconsejarnos? La crítica no vacila en bucear en la obra examinada hasta encontrarlo, y todos los que hemos sido profesores en las universidades U. S. A. sabemos de esta pregunta obsesiva con que los estudiantes terminan la lectura de algún clásico. Es difícil convencerles de que el autor se limita sencillamente a pasear el espejo a lo largo del camino de la vida, como decía Stendhal. Se niega a aceptar que no haya un mensaje oculto, una lección que aprovechar. Porque, si lo pensaran, su remordimiento de haber permanecido unas horas al margen de la vida, puramente recreados, sería trágico.

Todo movimiento del americano tiene un objetivo, un punto de referencia al que acudir. Esta es la razón por la que algo tan inútil como pasear *está prohibido*. Está tan alejada del intelecto americano la idea de desplazarse por el mero gusto de hacerlo, de caminar para sentir el crujido de las hojas muertas bajo los pies, de cambiar caprichosamente de dirección, que, en la mayoría de las ciudades americanas, hay leyes locales contra el que lo hace. El delito se llama «loitering», y el diccionario Webster, edición 1958, lo define así: «Gastar el tiempo sin hacer nada, moverse despacio e indolentemente.» Esta diversión, en el país

de la libertad, puede ser penada con la cárcel. Quien escribe supo de ella en Tucson, Arizona. Luego, en Tejas, una estudiante me contó que su padre (que era español, claro) fue interrogado por la policía cuando le encontraron dando una vuelta. Sus explicaciones de ir en busca de aire libre, al parecer, convencieron a los agentes, que se fueron sin detenerle. No tuvieron tanta suerte los muchachos arrestados en Los Angeles por moverse en la calle sin objetivo determinado, «aimless moving about». (*Santa Bárbara News Press,* 4 diciembre 66.) Mi asombro extrañaba a su vez a los americanos a quienes se lo contaba. «Pero esa ley es lógica..., va contra los vagabundos... Mire usted—acababan—, quien va por la calle paseando sólo, algo maquina.» Claro, dado que *la inactividad es imposible,* el que la muestra es que está fingiendo y planeando el fracturar la primera ventana para entrar a robar. No hay otra explicación.

Esta obsesión trabajadora no termina, como en otros países, cuando la situación económica del individuo lo permite. Por el contrario, cuanto más arriba se sube en la escala social, más se labora. El portero del Banco puede permitirse el lujo de salir a las cinco de la tarde, pero no el banquero, que tiene probablemente unas reuniones de negocios a que acudir, a las que, desde luego, ha sacrificado el almuerzo. Los políticos de aquí no «se presentan» o «se ofrecen» para ser diputados. Aquí «corren» tras el puesto. («Run» for Senator.)

El empuje de los jóvenes que aspiran a vivir con el alma en la boca y que claman por esa silla de oficina ocupada, ha obligado a la organización americana a fijar unos límites de edad, pasados los cuales no puede seguir en el puesto. Y el que no sea propietario de la empresa, que sólo se deja retirar por la muerte, se verá obligado a asistir a una comida en su honor, donde oirá unos dis-

cursos en los que, con una mezcla de humorismo y de emoción, se le recuerda los años pasados en la casa, se le da un reloj con las fechas respectivas comprado por suscripción de todos los empleados... y se le pone en la calle...

... donde algo se le rompe por dentro. Hay que recordar el mundo en que el americano vive desde niño, hay que pensar en la poca preparación que tiene para gozar de la vida muelle y se comprenderá el choque psicológico que significa oír que ya no tiene nada que hacer, que ya no hace falta que se levante temprano, que no tiene que correr por la mañana y por la noche. Que está libre, en fin.

¿Libre? ¿Qué es estar libre? El problema que se le plantea para llenar las horas del día es gigantesco. Como además el estado de salud del americano anciano es cada vez mejor, la energía que salía día a día, hora a hora con un claro fin, consume el cuerpo que la contiene en innumerables y angustiosos círculos. ¿Qué hacer? ¿El viaje tantas veces soñado? ¿Hawai? ¿Europa? Dura quince días, un mes. Pueden hacerse otros, claro pero hay que contar con dos pasajes (¡no va a dejar a la esposa en casa!) y el límite de gastos se alcanza pronto. ¿Y la vuelta al mundo tranquila, suavemente en barco, para que dure más?

En un viaje que hice hace años, desde Hong-Kong al Japón en un barco francés, coincidí con un grupo de matrimonios americanos que habían pensado en esa solución y habían emprendido juntos la aventura. El tiempo era ideal, las noches cálidas; se bailaba a la luz de la luna, había biblioteca, salas de juego, piscinas..., un perfecto ambiente de reposo, una nueva luna de miel...

... Mis compañeros de viaje lo pasaban fatal. Yo les veía moverse alrededor de la cubierta enjaulados por los límites de la borda. Dado que se levantaban—tras el retiro—a la misma hora que

cuando tenían que salir rápidamente hacia la oficina, el día se les hacía interminable. Se sentaban, cogían un libro, se levantaban, volvían a sentarse... La aparición de un barco en el horizonte basta a agruparles para comentar su paso, en un empeño infantil para hacer algo práctico. Recuerdo a uno alto, delgado, al que los nervios le obligaban a caminar durante horas, de proa a popa y de popa a proa. Al pasar junto a algún conocido repetía—era su «gracia»—: «Todo marcha perfectamente, todo va muy bien», *ritornello* que sólo servía para avivar más la excitabilidad de los restantes componentes del grupo. Algunos me confesaron que estaban hasta la coronilla del viaje emprendido con tanta ilusión. No podían resistir el descanso, que al americano envejece y agota mucho más que el trabajo.

Los médicos U. S. A. han registrado y han publicado la caída moral del jubilado y la asociada decadencia física. Surge de pronto la diabetes, la tensión alta, los problemas cardíacos hasta entonces ignorados. La sensación de inutilidad provoca una falta de seguridad en sí mismo que se refleja en la salud. Quizá no surjan nuevos microbios con el cese, pero, evidentemente, los que entran encuentran menos energías para rechazarlos.

Sin llegar a la enfermedad y a la muerte, la mayoría de los retirados o pensionados provocan en el hogar un malestar muchas veces inédito. Los consejeros periodísticos reciben continuas quejas de las señoras ante la situación planteada por la presencia del marido en la casa. Acostumbradas a la total independencia de ocho a cinco, avezadas a decidir libremente en el hogar, se sienten incómodas ante el hombre que las sigue de habitación en habitación y que, muchas veces, intenta aconsejarlas sobre el trabajo de la casa. La mayoría coinciden que la ayuda que esos maridos puedan prestar a los ejercicios domésticos—para

las cosas pesadas los tenían de todas maneras en el fin de semana—no compensa la presencia, minuto a minuto, de quien requiere una atención que le haga sentirse «todavía» importante.

La atención del retirado se vuelca también hacia fuera. Cuidado del jardín, pintar la casa. La venta de palos de golf, la de aparejos de pesca, la de barcas, aumenta increíblemente año a año, pero es difícil que el deporte pueda llenar las horas del día que les ocupaba antes. No se olvide que el clima de los Estados Unidos obliga a la mayoría de sus habitantes a permanecer encerrados durante meses. La casa más amplia y cómoda resulta, entonces, un cubil donde los cónyuges parecen tropezarse durante todas las horas del día. Sólo la avanzada edad detiene el número de divorcios que seguirían lógicamente a esa fricción de nervios.

Quedaría, naturalmente, la posibilidad cultural. El libro, la música, la conferencia, a la que antes no se tenía tiempo de acudir. Y en cierto modo ha sido así. La venta de volúmenes y de discos de música clásica han aumentado de manera impresionante en los últimos años, coincidiendo con el mayor tiempo de que disponen los americanos, pero, en un país tan gigantesco, hay siempre una desproporción entre la minoría, capaz de gustar de esos placeres estéticos, y la mayoría inmensa a la que no se le puede convertir de pronto en artista.

«Dilettante»—dice Patricia Coffin en *Look* (10 de enero de 1967)—es una palabra fea en este país. Y, sin embargo, representa el conocedor, el erudito, los más civilizados entre los hombres. Hay pocos americanos que sepan gozar del ocio. Demasiados americanos ven la vida en una sola dimensión. («Dilettante is a dirty word in this country. Yet, it means connoisseur, scholar, the most civilized of men... Few American men know

how to enjoy leisure... too many Americans are one-dimensional».) Y por ello les falta preparación espiritual (no hace falta que sea cultural) para llenar la vida satisfactoriamente con unas notas musicales o las páginas de un buen libro.

Sí, el trabajo lo es todo en este país; su altura espiritual es tan grande que incluso los acontecimientos que en otros países se explican o defienden por los grandes ideales: Amor, Patria, Libertad, se explican aquí como una sencilla tarea que hay que llevar a cabo. Así, la guerra del Vietnam, por ejemplo: Estamos—dicen los militares interrogados—«to do a job», «to finish a job». No se preguntan quién iniciara la empresa y qué motivos había para ello, no quieren saber si las razones eran buenas o malas, justificadas o no. Para los que defienden la política americana en Vietnam eso es secundario. El caso es que está en el aire algo que hacer, una misión que terminar, unos tipos que matar, y no se irán de la guerra —de esa oficina—hasta que vuelva a estar todo en su sitio.

¡No perdamos el tiempo! Se crea la olla a presión que cocina más de prisa, la comida TV que se calienta en el horno y tiene ya todos los ingredientes separados por rebordes metálicos, el «martini» que basta servir sin tener que mezclar; se promete enseñar a tocar un órgano en minutos. *Reader Digest* nos da los libros resumidos (cuatro en el espacio de un volumen); se advierte que el nuevo modelo de radio arranca al toque del botón, sin necesidad de esperar a que se caliente el aparato, como en anteriores modelos. Alguna universidad ha decidido aprovechar el verano para dar un trimestre más de curso normal, así se ganará un año estudiando lo mismo.

¡No perdamos el tiempo! Las siglas lo ahorran y sustituyen al nombre propio. Se viaja en TWA desde LA (Los Angeles) a SF (o «Frisco»), para ir

a UBC (Universidad de California en Berkeley) entre un Rep. (Representante, diputado) y un MC (maestro de ceremonias), de KLTC-TV (estación televisiva). Se llaman Roberto y Ricardo, pero les llamamos Bob y Dick, como a Federico, Fred; al doctor, «doc» (es un GP, «general practicioner» o de medicina general); al maestro («teacher»), «teach». El presidente de U. S. A. se llamaba Ike, y luego, LJB; la droga de moda para alejarse de la realidad (rápidamente) se conoce por LSD. Que nadie intente mantener los dos apellidos francés o español. Aquí vale sólo uno. Escoja.

¡No perdamos el tiempo! Cuando hay que mandar un mensaje a alguien el americano no reflexiona ante una hoja de papel buscando las palabras más adecuadas para el acontecimiento. Se detiene en una papelería (los americanos no *van* a los sitios, se *detienen* en ellos) y escoge la tarjeta impresa que corresponde a *todos* los casos posibles de las obligaciones sociales: felicitación por el matrimonio, por el nuevo hijo, por la nueva hija, por las bodas de plata, por las de oro. Felicitación de cumpleaños al padre, a la madre, al tío, a la tía, a la sobrina, al sobrino, al primo y a la prima. Alegrándose del cumpleaños del niño a los cuatro, a los cinco, a los seis, a cualquier edad, o por su confirmación, comunión, graduación. Congratulándose por el nuevo trabajo obtenido, las «get well cards» que se mandan al enfermo para levantarle los ánimos cuando se encuentra en el hospital. Y si no resulta..., el «pésame» en distintas formas. Las «gracias» por el regalo recibido, la invitación a una fiesta, la hospitalidad obtenida.

No hablemos ya de las que conmemoran fiestas generales, como Navidades y Pascua, que van desde la cursilería más delirante a la cita de los mejores autores, desde el chiste a la emoción «sincera». (La casa Hallmark produce siete millones de tarjetas «todo uso» *al día.)*

¡No perdamos el tiempo! En el circo hay tres pistas funcionando simultáneamente (¿qué iban a hacer los espectadores mientras preparan una de ellas para el próximo número?). El billar americano tiene veinte bolas en lugar—¡qué aburrido!—de sólo tres. En los campos de fútbol (rugby americano) los descansos se llenan con exhibiciones de muchachas, estudiantes en su mayoría, que muestran dientes—muy blancos—y mueven piernas—muy esbeltas—al compás de unos trombones en los que soplan denodadamente muchachos ataviados con altos «chacós». En los graderíos de los campos de «base-ball» hay más actividad que en el terreno de juego. Se come seis o siete clases distintas de manjares, se trasiega innumerables bebidas no alcohólicas. Se grita al árbitro, a los jugadores, se habla, se discute, se ríe... o se duerme. Un chiste de *Playboy* señalaba el precipicio para enamorados suicidas con un letrero animador: «Tres simas. No hay que ponerse en cola.» (*Playboy*, mayo 1967.)

El americano está siempre en acto de servicio. Cuando, desde la bañera, oye el teléfono sale chorreando y cruza la casa entera si hace falta para descolgar el aparato. Puede moverle el temor de perder un negocio importante (v. AVARICIA), pero, aunque no fuera así, la reacción sería la misma. Porque el timbre del teléfono representa un clarín de recuerdo y el americano, sencillamente, *no puede* desoírlo. Si se quedara enjabonándose pasaría luego un día tremendo, angustiado por el pecado de haber permanecido impasible cuando era llamado a la lucha diaria.

Todo americano está proyectado hacia el futuro y hay una obsesión de que el «mañana» esté ya aquí. Las citas de negocios, como las particulares y aun las sexuales, se hacen con semanas de antelación. La anticipación llega a tal punto que las revistas mensuales salen en Estados Unidos

con fecha adelantada. El número correspondiente a febrero está, en los quioscos, el quince de enero. Pregunté el porqué. «A nadie le gusta comprar el número de enero a últimos de ese mes», me contestaron. Está ya pasado, muerto.

Y, sin embargo, el americano es uno de los hombres más pacientes del mundo cuando se trata de esperar turno en una oficina pública. Hay pocos que intenten «colarse», y aunque mira el reloj a menudo, se resigna a esperar los minutos necesarios para alcanzar la ventanilla.

La razón de esa anomalía es la confianza en el Estado, a que aludíamos en SOBERBIA. Cuando un mediterráneo se queja y trata de evitar las colas, es porque está convencido de que el Estado no hace nada para facilitar su colaboración y que el sistema, innecesariamente complicado, se agrava por la falta de atención de los empleados. En U. S. A., en cambio, el americano está convencido de que el gobierno hace lo imposible para que su labor sea eficaz, entre otras cosas porque le conviene obtener su dinero, y ve al funcionario tras la ventanilla agitarse para cumplir con su deber y reducir la cola lo más pronto posible. Con lo que la espera es tan fatal como un ciclón o una inundación y no hay más remedio que aguantarse sin protestar.

Igualmente sucede en el problema del tráfico. La seguridad de que el gobierno construye las carreteras necesarias, de que los ayuntamientos instalan los semáforos y contratan los polícias que el dinero recaudado por los impuestos permiten, hace que cualquier obstrucción sea considerada insoslayable. En Europa, incluso en la disciplinada Alemania, esa seguridad no existe y los «claxons» levantan airadamente su protesta en esos casos. (El americano no sospecha nunca que la causa del problema sea la desconsideración de algún conductor que, al detenerse en sitio prohibi-

do, interrumpa la fluidez del tráfico. Como él no lo haría no lo concibe en un semejante. El italiano, el español, el francés, sin embargo, sí piensa que puede ocurrir y su sospecha se manifiesta ruidosamente en la bocina. Porque ellos han hecho, a veces, lo mismo.)

Hemos mencionado el instrumento que puede desmentir la ausencia del pecado de la Pereza en U. S. A. El automóvil. Para un europeo, un oriental, un africano, el uso y abuso del vehículo es la mayor demostración de vagancia que el americano ofrece. Efectivamente, nadie va a pie adonde el coche pueda llevarle y muchos lugares dejan de tener interés si no cuentan con cómodo acceso. «Si me quitan el coche es como si me cortaran las piernas», decía el protagonista de «Sunset Boulevard», y esa identificación del hombre con el vehículo, unido a la dificultad cada vez mayor de encontrar dónde dejarlo, provocó la asombrosa revolución que llevó el espectáculo a los lugares de estacionamiento. Los «Drive-In», o cines para automóviles, los establecimientos de comida y bebida servidos a la portezuela, fueron seguidos por buzones al alcance de la ventanilla y por Bancos a los que se puede ir a pagar y cobrar sin apearse y, finalmente, en Los Angeles, California, al servicio religioso, en el que el pastor pronuncia su homilía frente a quinientos motores, mientras la familia, cómodamente instalada en el interior, escucha a través de los altavoces.

Cuando he preguntado al nacido en U. S. A. por qué no podía llegar a pie hasta la tienda situada a cien metros, han buscado en su imaginación una respuesta lógica. La única que se les ocurre es que: «¿Y si después quiero ir a otro sitio?» Con lo que la posibilidad de un negocio les confirma intelectualmente en la decisión tomada de no caminar jamás. Para muchos americanos la eficacia de los pies es simplemente que uno se apoya en el

acelerador y el freno, y el otro en el embrague Y, con los coches de marchas automáticas, han conseguido reducir a la mitad ese asombroso esfuerzo.

Es posible que la raíz de esa actitud provenga, como otras ya señaladas, del origen colonizador de esta sociedad. Los antepasados de los americanos de hoy se enfrentaron con pieles rojas, hambre y sed, pero su mayor enemigo era la distancia. La inmensidad abierta ante el pórtico de una casa de madera representaba el peligro, la falta de comunicación era, automáticamente, la falta de lo necesario para sobrevivir. Por ello fue aplaudi da con entusiasmo la aparición del «caballo de hierro» y la empresa de ligar ambas costas. Los gigantescos espacios fueron dominados a fuerza de medios de transporte. El caballo, la diligencia, el tren, el automóvil, el avión. Todavía hoy se mantiene en la extensa Tejas el ambiente antiguo. Dice un campesino: «¿Ah, Fulano? ¡Si es vecino mío!» (El aludido tiene su rancho a trescientos kilómetros.)

El caballo atado a la puerta de la casa era la seguridad de que el colono pudiera ir a beber, a amar, a trabajar en la mina, a matar si hacía falta. Los cuatreros o ladrones de caballos sufrieron en el oeste la pena de muerte inmediata al hecho delictivo porque, quien robaba un caballo, robaba lo más preciado en las llanuras inhóspitas. Sin el animal-transporte el hombre era víctima del calor, del frío, del hambre, de las fieras.

La sensación de seguridad que el caballo daba ha pasado al automóvil. Cada tres personas tienen un coche en los Estados Unidos; dicho de otra manera, la entera población de este país podría abandonarle en un momento determinado, y los doscientos millones de habitantes lo harían sin necesidad de ocupar el asiento posterior. Los transportes públicos, autobuses, trenes, aviones

han aumentado considerablemente, pero el hecho de que el americano tienda, tras triunfar en la ciudad, a volverse a alejar de ella, yéndose a vivir a las zonas residenciales, han hecho más grande la necesidad del automóvil. No basta un coche por familia; se trata de que cada uno de los componentes de ella vayan a su ocupación en su respectivo vehículo.

El temor ancestral al espacio ilimitado es la única explicación que se me ocurre ante la reluctancia de los americanos a usar de sus extremidades inferiores para desplazarse. Y la edad no tiene ninguna importancia para esa antipatía. Los niños están en el automóvil antes de ver el suelo; cuando empiecen a ir al colegio, un autobús escolar los transportará, aunque vivan en las cercanías, y a los dieciséis años consiguen el permiso de conducir en la mayoría de los estados de la Unión. No es raro que vean el movimiento físico como algo raro... En las varias universidades americanas en que he prestado mis servicios de profesor he notado que los estudiantes—mozalbetes de diecinueve , veinte años—tomaban el ascensor ¡para bajar un piso! Un muchacho americano puede ser visto saltando o corriendo, pero no es porque desahogue así sus energías físicas. Es que se está entrenando para un acontecimiento deportivo, un campeonato, por ejemplo. A veces se ve a un par de muchachos en el jardín de la casa arrojándose una pelota de «fútbol americano» o la del «baseball». No están divirtiéndose. Están concienzuda, rigurosamente, preparándose para la próxima temporada, en la que van a utilizar esa práctica. Dicho de otra manera: van a sacarle partido a esa actividad.

Hemos mencionado los dos deportes más populares de los Estados Unidos, y la aversión al movimiento físico excesivo es evidente en ambos

El «baseball» es un juego en el que la acción de golpear a una pelota con un palo y la carrerita que le sigue están separados por larguísimos intervalos, en los que los jugadores se miran, se consultan, se dan instrucciones, se preparan lentísimos a la delicada operación, casi siempre, además, con los mismos gestos.

Pero el fútbol es mucho más violento... al parecer. Un jugador que recoge en el aire el balón proyectado desde lejos por su compañero, que rehuye hábilmente a los enemigos que se echan encima, que corre, esquivando uno a uno a sucesivos contrarios, hasta trasponer la línea del gol, entre la ovación de los espectadores, ofrece realmente una bella manifestación de fuerza y agilidad. Es un atleta.

Pero ¿qué hace de pronto ese triunfador? Salir del campo. Ya ha terminado su misión. Han sido veinte, treinta segundos de agitación, seguidos ahora por media hora de estar sentado en el banco, envuelto con una manta y animando a sus compañeros de equipo. La acción—los otros treinta segundos de acción—está a cargo de otro compañero. El atleta—metro noventa, cien kilos de músculos bien entrenados, preparación cuidadosa, que va desde la comida a las horas de dormir y a la actividad sexual—ha terminado prácti camente su labor. Aquellos treinta segundos han justificado su fabuloso sueldo. Quince minutos de actividad parece ser la media.

Y al hablar de deportes cómodos no olvidemos otro gran favorito U. S. A., el golf, donde los campeones, por cada minuto de leve violencia física emplean veinte de suave paseo, estudio del viento, de la hierba, de las líneas de proyección, etc. O los bolos, donde la cerveza y el cigarro ocupan el 90 por 100 del tiempo dedicado a ellos.

Los americanos están ahora oyendo hablar mucho del fútbol europeo. Los campeonatos del

mundo en Londres han despertado un interés todavía minoritario, pero muy superior al que existía anteriormente. Cuando el que esto escribe les decía que un jugador de fútbol aguanta hora y media de acción—correr, cargar, chutar, regatear, cabecear—, con sólo un cuarto de hora de descanso, se quedaban impresionados. «¡Qué superhombres!», comentaban.

«No son superhombres—les contesté—. Son gente que ha aprendido a mover las piernas desde niños.»

Esta facilidad de desplazamiento ha nacido en los centros urbanos en que la mayoría de los europeos han nacido y vivido. Salir a la calle y encontrar a derecha y izquierda unas aceras y unos escaparates ante los que entretenerse es muy distinto de la lejanía polvorienta que fue, para muchos, el primer paso hacia la calle americana. Más tarde, el centro urbano se elegantizó pero la ciudad a su vez se hizo más grande y las calles se convirtieron en camino de cualquier parte, más que en lugar donde detenerse. Hoy la calle americana está pensada para los automovilistas, y los nombres de ellas, en lugar de estar en la fachada de las casas para los peatones, como en Europa, está en la esquina de las aceras, para que los vea mejor el hombre al volante.

En el microcosmos de la vida americana, que es el mundo de las historietas ilustradas, aparece con regularidad el tipo del perezoso. Uno es «Dagwood», el marido de «Blondie». «Blondie» da el título a la serie de historietas, y con razón. Porque «Dagwood» es el arquetipo de lo que los americanos sólo pueden concebir como caricatura. «Dagwood» es un vago. Cuando tiene un momento libre, en lugar de dedicarse a sustituir las tejas averiadas o a reparar la valla caída, se precipita al sofá e intenta conciliar el sueño. «Blondie» tiene que vigilar continuamente para evitar

eso o que se esconda en casa del vecino para jugar a las cartas. Cuando obligado por la esposa—¡no faltaría más que, además, se negara a obedecerla!—se dedica a la tarea típica de todos los maridos en el fin de semana, lo hace mal, poniéndose en toda clase de peligros por su torpeza.

Cuando está en la oficina es igual de inútil. Sus equivocaciones alternan con sus cabezadas encima de la mesa, y el jefe no le echa porque, como dice una vez al quitarle la silla en que estaba y quedarse él durmiendo en el aire, «es demasiado interesante para privarse de él». Pero para que los lectores jóvenes no deduzcan que ése es un camino posible, «Dagwood» no consigue nunca lo lógico en todos los oficinistas al cabo de unos años: una subida de sueldo. Su pretensión es recibida con sarcasmo por el jefe, que acostumbra a despedirle y a readmitirle periódicamente. El tipo, en general, es el de un desgraciado al que su mujer, sus hijos, sus vecinos, e incluso el pequeño «Elmo», engañan continuamente con su superior inteligencia. La pereza, según el caricaturista, va siempre acompañada de estupidez.

Hay otro perezoso en ese mundo de la fantasía, pero resulta más simpático. Se trata de «Bailey», el soldado de la serie del mismo nombre, que une a una ágil inventiva, una compulsión que le permite quedarse dormido a mitad de cualquier ejercicio, marcha o maniobras y que, ya en la cama, puede batir récords de permanencia en la inconsciencia del sueño. El lector, en general, no siente por él el desprecio que por «Dagwood», y le encanta que se salga con la suya muchas veces. Porque aquí no se trata de faltar a los sagrados deberes de marido echando una mano en el hogar, o del ciudadano que se esfuerza para aumentar su categoría en la oficina. La sociedad a la que «Bailey» «traiciona» con su ac-

titud pasiva es el ejército, y la estancia en él cuando no hay guerra, es decir, cuando no hay un objetivo preciso que cumplir, representa para el americano una parada tan antipática y molésta en su profesión y en su camino hacia la fortuna que, cualquier pequeño «sabotaje» de los que «Bailey» lleva a cabo, resulta más gracioso que molesto.

Por excepcional, el tipo del perezoso americano ha atraído al novelista, que ha ido a buscarlo al único sitio donde, de verdad, se desarrolla. El Sur, con su calor pegajoso, con su influencia negra, con la tradición de quienes tuvieron siempre servicio—esclavos primero, criados después—para efectuar los trabajos pesados, ha dado y da todavía, el tipo que permanece horas y horas a la puerta de la casa, reclinado en su mecedora, viendo pasar a la gente. Nacido cuando alguien se afanaba por él en el interior de la casa, ha seguido por inercia cuando el negro se ha marchado hacia el Norte o ha dejado de creer que su obligación es servir al amo blanco. Y así nació el tipo llamado por los negros «white trash» («basura blanca»), que conserva de los viejos tiempos sólo el orgullo de su piel, sin nada, material o moralmente, que pueda sostenerlo. Son los tipos que se resisten más ferozmente a las nuevas leyes igualatorias de los Estados Unidos, los que forman en las filas del Ku-Klux-Klan, los que matan al misionero de los integracionistas, llegado al Sur para animar a los negros a que hagan efectivos los derechos que el temor de siglos les impide aprovechar. Son los personajes de las novelas de Faulkner, Steinbeck..., unos seres fuera de la corriente vital americana, y que, por ello, van extinguiéndose día a día.

No; el pecado capital de la Pereza no existe en los Estados Unidos de Norteamérica. El trabajo es el dios unificador, que ha hecho alcan-

zar la cima mundial a un pueblo procedente de varios continentes, pero con una misma ansia de cavar, explotar minas, construir la fábrica y el rascacielos. La máxima ilusión de un padre americano es ver a su hijo vendiendo limonada en la esquina para ganarse unos centavos con la sed de los vecinos o cuando le pide le acompañe a inscribirse para vender periódicos. ¡Ya ha demostrado su iniciativa! Su amor al trabajo, al negocio. «Neg-Ocio», en su primitiva acepción. No estar ocioso es la gran virtud del americano.

Y como todas las grandes virtudes, se paga con la desaparición de un placer. En este caso el del goce de la vida pasiva desde la puesta del sol, paladeada sensualmente, hasta esa flor de la civilización y de la pereza que se llama conversar. A pesar de su intensa vida de sociedad, los americanos no saben lo que es ese mandar y devolver ideas, ese cambiar de tema y asunto, tan natural en el mundo europeo. La altura intelectual del individuo no tiene nada que ver con la ausencia de la conversación. El escritor famoso, el profesor conocido, el reputado científico, al que se le acerca uno en la fiesta, se considera «fuera del trabajo» y en plan de «relax», lo que, en casi todos los casos, significa que está bebiendo desaforadamente y, por tanto, inutilizado para el intercambio de ideas.

La ausencia de la conversación no implica una falta de interés por los problemas culturales en la sociedad americana. Precisamente la comunicación es una obsesión en este país, y a su falta han achacado muchos de los problemas que les atañen, desde la relación entre el padre y el hijo a la que hay entre Estados Unidos y Rusia. Pero su concepto rígido de lo que es trabajo y lo que es placer o «relax», le hace dividir los campos de forma clara. Continuamente se organizan en la radio, en la televisión, en una universidad o

en el teatro local, coloquios, en los que se exponen diversas ideas y donde la imaginación de los que contribuyen puede ir desde la erudición al chiste, sin que esto moleste a los presentes. Todo floreo verbal está permitido... siempre que el orador *se ciña al tema marcado de antemano.* Con lo que la conversación se convierte, aun de manera «informal»—como aquí dicen—, en una clase más. Sirve un propósito, llena un cometido. Sobre todo —¡oh manes del trabajo obligatorio!—¡no se divaga!

Muchas veces recuerdo un tipo importantísimo en nuestra cultura y pienso en el impacto que causaría en la vida americana de hoy. Era un hombre descuidadamente vestido que abordaba a los transeúntes, les hacía preguntas y les obligaba, con lógica implacable, a contradecirse a sí mismos y a encontrar huecos inmensos en su cultura, inmensas fallas en los proyectos soñados, tremendas deficiencias en la personalidad de que hasta entonces estaban orgullosos. Su antagonista observaba sus tartamudeos con una sonrisa en los ojos pícaros. Me refiero, claro está, a Sócrates.

Si Sócrates apareciera hoy en las calles americanas, irritaría a mucha gente no tanto por el deśorden de sus ropas como el que aportaría a las ideas fijas, no tanto por no tener un trabajo fijo y honrado, como por intentar socavar lo más importante para un americano: la seguridad en su sistema de vida, la certeza de saber lo que es verdad y lo que es mentira, lo que está bien y lo que está mal hecho.

Me temo que el marido de Xantipa tendría tan pésimo fin, aquí y ahora, como tuvo en su tiempo y tierra. Oficialmente le arrestarían por vagar sin objetivo, por «loitering», pero le condenarían

de verdad por peligroso anarquista, capaz de desmontar la sociedad mejor organizada del mundo con preguntas, al parecer, ingenuas.

(Y seamos sinceros, quizá con razón. Varios Sócrates bastan para acabar con el mundo.)

Indice

Soberbia 11
Avaricia 103
Lujuria 143
Ira 183
Gula 215
Envidia 249
Pereza 263

Obras del mismo autor

SELECCION Y COMENTARIO:

La Historia de España en sus documentos:

El siglo XVI. Madrid, 1958.
El siglo XVII. Madrid, 1957.
El siglo XVIII. Madrid, 1955.
El siglo XIX. Madrid, 1954.
El siglo XX (1920-1923). Madrid, 1960.
El siglo XX (1923-1936). Madrid, 1965.
El siglo XX (1936-1939. La guerra). Madrid, 1963.

La guerra de España en sus Documentos. Barcelona, 1966. 3.ª ed., Barcelona, 1968.

La historia en la poesía española. Barcelona, 1946.

La muerte en la poesía española. Madrid, 1952.

Teatro español de hoy (1939-1959). Madrid, 1958 (agotado). 2.ª edición 1939-1966. Madrid, 1967.

El amor en las letras españolas. Madrid, 1963.

Antología del Romanticismo español. Madrid, 1960 (agotado). 2.ª edición, Nueva York, 1968.

Verso y prosa en la historia española. Madrid, 1958 (agotado).

Teatro joven de España. Nueva York (en prensa).

INVESTIGACION:

Teresa Cabarrús (una española en la Revolución francesa). 2.ª ed. 1957. 3.ª ed. Barcelona, 1969.
Guzmán «el Malo». Barcelona, 1963.
La vida española en el siglo XVIII. Barcelona, 1946.
La vida española en el siglo XIX. Madrid, 1969. 2.ª ed.
España: Años decisivos: 1917. Barcelona, 1969.
La sociedad española (1500 hasta hoy). Puerto Rico, 1968.
Griegos y romanos en la Revolución francesa. Madrid, 1960.

OBSERVACION:

La vida norteamericana. Madrid, 1955.
Los Siete Pecados Capitales en Estados Unidos. Alianza Editorial, 5.ª ed. Madrid, 1969.
El español y los Siete Pecados Capitales. Alianza Editorial, Madrid, 8.ª edición, 1969. Edición USA, Nueva York, 1967. Edición inglesa, Londres, 1968. Edición alemana, Berna, 1969.
El francés y los Siete Pecados Capitales. Alianza Editorial, Madrid, 1969.

DIVULGACION:

Historia universal de la cultura. Barcelona, 2.ª edic. 1946.
Cuando los grandes hombres eran niños... Barcelona, 6.ª ed. 1958.
Ejército imperial. Barcelona, 1951.

IMAGINACION:

La piedra en el agua y otras historias crueles. Madrid, 1968.

TRADUCCION:

Teatro francés:

La reina muerta, de H. DE MONTHERLANT. (Estreno Madrid, 1957. Ed. Madrid, 1958.)
Ondina, de J. GIRAUDOUX. (Estreno Barcelona, 1958. Edición Madrid, 1959.)
No habrá guerra de Troya, de GIRAUDOUX. (Estreno Madrid, 1958. Ed. Madrid, 1960.)
Anfitrión 38, de J. GIRAUDOUX. (Ed. Madrid, 1965.)

Teatro alemán:

La visita de la vieja dama, de DURRENMATT. (Estreno Madrid, 1959. Ed. Madrid, 1965.)

Teatro inglés:

Macbeth, de SHAKESPEARE. (Ed. Madrid, 1964.)

Teatro italiano:

Nápoles millonaria, de DE FILIPPO. (Ed. Madrid, 1963.)

SOBERBIA. 11
AVARICIA. 103
LUJURIA 143
IRA 183
GULA. 215
ENVIDIA. 249
PEREZA 263

TRENT UNIVERSITY
0 1164 0409812 5

208631